

Sinkende Preise in wachsender Wirtschaft

*Wirkungen und Realisierungsmöglichkeiten
einer Politik
langfristig sinkenden Preisniveaus*

*Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg im Breisgau*

*vorgelegt von
Diplom-Volkswirt
Helmut Wittekind
aus Hagen in W.*

1963

Sinkende Preise in wachsender Wirtschaft

*Wirkungen und Realisierungsmöglichkeiten
einer Politik*

langfristig sinkenden Preisniveaus

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg im Breisgau

vorgelegt von

Diplom-Volkswirt

Helmut Wittekind

aus Hagen in W.

1963

Dekan: Prof. Dr. Hans-Heinrich Jescheck
Referent: Prof. Dr. J. Heinz Müller
Korreferent: Prof. Dr. Werner Ehrlicher
Tag der mündlichen Prüfung: 22. Februar 1963



Gliederung

Einleitung	Seite
1. Allgemeine Einführung in die Problemstellung	1
2. Der Begriff der langfristigen Preisniveausenkung	8
3. Das der Untersuchung zugrundeliegende Modell einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus	10
a) Eine Ex-post-Gleichung für das Preisniveau als Ansatzpunkt	10
b) Eine allgemeine Annahme	12
c) Die speziellen Annahmen hinsichtlich der Determinanten der monetären Gesamtnachfrage	12
d) Die Annahmen hinsichtlich des realen Sozialprodukts und der Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer	14
e) Zusammenfassung	17

Kapitel I

Die Wirkungen eines langfristig sinkenden Preisniveaus auf das Wachstum des realen Sozialprodukts im Rahmen des Modells	21
---	----

Abschnitt A

Die Bestimmungsgründe für das Wachstum des realen Sozialprodukts	21
1. Die Wachstumsgleichung der modernen Wachstumstheorie als Ansatzpunkt	21
2. Die Bestimmungsgründe für die privaten Nettoinvestitionen	22

a) Vorbemerkungen	22
b) Die Innovationen	25
c) Die Nachfrageentwicklung	31
d) Die Finanzierungsmöglichkeiten	34
3. Die Bestimmungsgründe für den marginalen volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten	39

Abschnitt B

Die Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf die privaten Nettoinvestitionen	42
1. Die Wirkungen auf die Innovationen	42
2. Die Wirkungen auf die Nachfrageentwicklung	44
a) Die Kaufzurückhaltung der Verbraucher	44
b) Das Nachlassen der Lagerinvestitionen und des Sachsparens	48
c) Die steigende Sparneigung der Nichtunternehmer	49
d) Die Zunahme der Liquiditätsneigung und des "externen Sparens" der Unternehmer	53
3. Die Wirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten	54
a) Das Nachlassen des Aktien- und sonstigen Wertpapiersparens zugunsten des Konten- oder Geldsparens	54
b) Die Verbesserung der Kreditmöglichkeiten bei höherem "realen Zins".	56
c) Die Verschlechterung der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten	61

Abschnitt C

Die Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf den marginalen volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten	63
1. Die Wirkungen auf die Substitution und die Natur des technischen Fortschritts	63

2. Die Wirkungen auf die Struktur der volkswirtschaftlichen Nettoinvestition

64

Abschnitt D

Zusammenfassung der Ergebnisse

66

Kapitel II

Seite

Die Wirkungen langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Einkommensverteilung im Rahmen des Modells	69
--	----

Abschnitt A.

Die langfristigen Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung	69
---	----

- | | |
|--|----|
| 1. Die Gliederung der Einkommensempfänger
in Gruppen | 69 |
| 2. Die langfristigen Bestimmungsgründe der
Verteilung zwischen Unternehmern und
Nichtunternehmern | 73 |
| 3. Die langfristigen Bestimmungsgründe der
Verteilung zwischen den Unternehmern
den Wirtschaftsbereichen und den einzel-
nen Gruppen der Nichtunternehmer | 78 |

Abschnitt B.

Die Wirkungen langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung	80
--	----

- | | |
|---|----|
| 1. Die Wirkungen auf die Einkommensverteilung
zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern | 80 |
| 2. Die Wirkungen auf die Einkommensverteilung
zwischen den Unternehmern, den Wirtschafts-
bereichen und dem Staat | 82 |
| 3. Die Wirkungen auf die Einkommensverteilung
zwischen den einzelnen Gruppen der
Nichtunternehmer | 85 |

Abschnitt C

Zusammenfassung der Ergebnisse	88
--------------------------------	----

Kapitel III

Seite

Die Fragen der Realisierung des Modells einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus	89
---	----

Abschnitt A

Überblick	89
-----------	----

Abschnitt B

Das Problem der langfristigen Begrenzung der monetären Endnachfrage	93
---	----

1. Die langfristige Stabilisierung der Nominallöhne	93
---	----

a) Die geldpolitische Stabilisierung der Nominallöhne	93
---	----

b) Die Stabilisierung der Nominallöhne durch staatlichen Eingriff in die Lohnaushandlung	95
--	----

c) Die Frage eines freiwilligen Verzichts der Gewerkschaften auf Steigerung der Tariflöhne	96
--	----

2. Die Konstanthaltung der öffentlichen Ausgaben	100
--	-----

3. Die Vermeidung eines Exportüberschusses	101
--	-----

Abschnitt C

Die Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer	103
---	-----

1. Die Theorie der Marktformen	103
--------------------------------	-----

2. Preissenkungen bei monopolistischem und poly- polistischem Verhalten der Unternehmer	105
--	-----

3. Preissenkungen bei oligopolistischem Verhalten der Unternehmer	107
---	-----

a) Die Abneigung gegen Preissenkungen in einer Wirtschaft stabilen oder steigenden Preisniveaus	107
---	-----

b) Die Bereitschaft zu Preissenkungen unter den Bedingungen der Politik langfristig sinkenden Preisniveaus	109
--	-----

4. Die Möglichkeiten wirtschaftspolitischer Förderung der Preissenkungsbereitschaft der privaten Unternehmer bei begrenzter monetärer Endnachfrage	114
--	-----

a) Die Senkung der "politischen Preise" und die Propagierung der Politik langfristig sinkenden Preisniveaus	114
---	-----

b) Die Frage staatlicher Preisfestsetzungen oder Preisempfehlungen	116
--	-----

Abschnitt D

Folgerungen aus den Abschnitten B und C	120
---	-----

1. Folgerungen aus Abschnitt C für das Zustandekommen der Preisniveausenkung und deren Wirkungen auf Wachstum und Verteilung	120
--	-----

2. Die Kompromißlösung eines langfristig sinkenden Preisniveaus bei gleichzeitig steigenden Nominallöhnen	123
---	-----

Schluß	132
--------	-----

Literaturverzeichnis	135
----------------------	-----

Einleitung

1. Allgemeine Einführung in die Problemstellung

Im Jahre 1956 wurde einem repräsentativen Querschnitt der erwerbstätigen westdeutschen Bevölkerung von einem Meinungsforschungsinstitut folgende Frage gestellt:

"Nun wird ja in der Wirtschaft immer mehr produziert, und damit die Leute sich das auch kaufen können, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder man setzt die Preise herunter und läßt die Löhne, wie sie sind, oder man setzt die Preise nicht herunter, erhöht dafür aber die Löhne. Was ist nach Ihrer Meinung besser?"

Von der Gesamtheit der Befragten entschieden sich 81 % für die Preissenkung, 10 % für die Lohnerhöhung, während 9 % keine Meinung hatten. Überraschend ist, daß sich von den Arbeitern 81 % für die Preissenkung und nur 11 % für die Lohnerhöhung entschieden. Für die Preissenkung sprachen sich weiterhin 85 % der Angestellten und Beamten und 79,8 % der Selbständigen (Landwirte und Freie Berufe eingeschlossen), für die Lohnerhöhung nur 8 % der ersten und 13 % der zweiten Gruppe aus.¹⁾

Vier Jahre nach dieser Umfrage machte die "Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände" öffentlich den Vorschlag, Unternehmer und Gewerkschaften sollten ein Abkommen treffen, nach dem die Gewerkschaften auf Lohnerhöhungen verzichten und die Unternehmer die Preise ihrer Produkte senken sollten.²⁾

Neben den Verbraucherverbänden stellte auch die "Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer" die Politik eines sinkenden Preisniveaus zur Diskussion. In ihrem Auf-

1) Institut für Demoskopie in Allensbach/Bodensee, Bevölkerungsumfrage vom September 1956 über Preissenkung und Lohnerhöhung; Abdruck in: Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer (Hrsgb.), Die Rentenreform, Köln 1957, S.88.

2) Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände, Presseinformation, Bonn, 12.1.1960, S.7.

trag wurde der erste Bericht des von der britischen Regierung eingesetzten Council on Prices Productivity and Incomes im Jahre 1958 übersetzt und veröffentlicht. In diesem sogenannten Cohen-Bericht heißt es unter anderem:

"Ist die Stabilität des Preisniveaus für ein Land mit lebhaftem technischen Fortschritt und einem Bestand an Sachkapital, der schneller wächst als die Bevölkerung, ein hinreichend lohnendes Ziel? Sollte ein solches Land nicht vielmehr eine Politik anstreben, in der sich die Ergebnisse des Fortschritts - zum Wohle aller - in einem leicht sinkenden Preisniveau niederschlagen? Dies wäre das Resultat, wenn die Wirtschaftspolitik nicht auf eine Stabilisierung des Preisniveaus, sondern - mit Erfolg - auf eine Stabilisierung des Nominaleinkommens pro Kopf gerichtet wäre. Dieser Ansicht hat sich stets ein ansehnlicher Kreis von Volkswirten angeschlossen, obgleich sie uns bis vor ganz kurzer Zeit viel zu unrealistisch erschienen wäre, um sie auch nur zu erwähnen. In den vergangenen Jahren hat es uns jedoch beeindruckt, daß das Interesse an sinkenden Preisen offensichtlich in weiten Kreisen wieder aufgelebt ist. Wir haben mit Freude einige praktische Schritte in dieser Richtung festgestellt." ¹⁾

Tatsächlich haben sich stets angesehene Nationalökonomⁿ für die Verwirklichung eines langfristig sinkenden Preisniveaus "bei konstantem Nominaleinkommen pro Kopf" oder auch bei "konstantem durchschnittlichen Nominallohnsatz" eingesetzt ²⁾, ohne daß ihnen bisher wesentlicher Erfolg beschieden gewesen wäre. Weder fand das sinkende Preisniveau in die offiziellen Kataloge wirtschaftspolitischer Zielsetzungen Eingang - dort behauptet sich vielmehr bis heute das Ziel des stabilen Preisniveaus -, noch hat es in der neueren Zeit längere Perioden sinken-

- 1) Council on Prices Productivity and Incomes, First Report, London 1958, S.32; Übersetzung und Nachdruck von der Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparrer, Cohen-Bericht, Bonn 1958, S.30.
- 2) So schreibt R.F.Harrod, daß es von Ricardo bis Hawtrey stets Nationalökonomⁿ gegeben habe, welche ein konstantes Nominallohnⁿiveau einem konstanten Warenpreisniveau vorgezogen hätten. Vgl. R.F.Harrod, Towards a Dynamic Economics, 5.Aufl., London 1954 (im folgenden zitiert als: R.F.Harrod, Dynamic Economics), S.29.

den Preisniveaus gegeben. Im letzten Jahrhundert wies zwar das Preisniveau zweimal einen jeweils etwa 20 Jahre umspannenden sinkenden Trend auf, jedoch war dieser begleitet von einem steigenden Nominal Einkommen pro Kopf und war in seinem Ausmaß gering.¹⁾

Zu den Befürwortern einer Politik langfristig sinkenden Preisniveaus rechnen in neuerer Zeit unter anderem R.G. Hawtrey, F.A.v.Hayek, D.H.Robertson, der auch dem oben zitierten Cohen-Ausschuß angehört, E.Lindahl, J.R.Hicks und L.A.Hahn.²⁾

1) Vgl. S. 125 f

2) R.G.Hawtrey, *Currency and Credit*, New York 1923, S.420; F.A.v.Hayek, *Preise und Produktion*, Wien 1931, S.117; D.H.Robertson, *Saving and Hoarding*, *Economic Journal*, London, Dezember 1933, S.699; derselbe, *Das Geld*, Wien 1935, S.133 ff. Desgleichen sprachen sich W.Egle und G.Kroll für ein sinkendes Preisniveau bei konstanten Nominallohnen aus. Vgl. W.Egle, *Das neutrale Geld*, Jena 1933, S.66; G.Kroll, *Neutrales Geld und Kapitalbildung*, Berlin 1935, S.99 ff.

Nach dem zweiten Weltkrieg traten als Befürworter einer Politik sinkenden Preisniveaus u.a. hervor: E.Lindahl, Korreferat zu: G.Haberler, *Beeinflussung der Wirtschaftsstabilität durch monetäre Kräfte*, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd.18, Wien 1958, S.93; J.R.Hicks, *The Instability of Wages* (1956), in: derselbe, *Essays in World Economics*, Oxford 1959, S.105 und 119 ff; L.A.Hahn, *Wachstum, Geldwertstabilität und Sparen*, in: *Sparkasse*, Heft 16, 1960, S.5; außerdem: H.Bräutigam, *Wertstabiles oder neutrales Geld*, in: *Konjunkturpolitik*, Heft 4, Berlin 1957, S.230 ff.

Auf einer Tagung des Vereins für Socialpolitik, 1958, sprachen sich mehrere Nationalökonomien für eine Politik langfristig sinkenden Preisniveaus aus. Vgl. die Generaldiskussion, die auf das Referat von H.Irmler folgte: H.Irmler, *Währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums*, in: W.G.Hoffmann (Hrsg.), *Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums*, *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, N.F., Bd.15, Berlin 1959, S.132, 133 und 136.

Fragt man nach den Gründen, welche die Nationalökonom^{en} veranlaßten, für eine Politik langfristig sinkenden Preisniveaus einzutreten, so stößt man in erster Linie auf die Ansicht, mit einer solchen Politik lasse sich eine "gerechtere" oder "gleichmäßigere" Einkommensverteilung erreichen, als mit der Verfolgung eines stabilen Preisniveaus. Bei konstantem oder noch mehr bei steigendem Preisniveau seien es vor allem die Arbeiter und Unternehmer, welche die Früchte des technischen Fortschritts auf Kosten anderer Einkommensgruppen für sich ernteten.¹⁾

J.R.Hicks verspricht sich von konstanten Nominallohnen vor allem eine Ausschaltung der Inflationsgefahr. Es ist nicht ausgeschlossen, daß auch die von dem Meinungsforschungsinstitut befragten Arbeiter, die sich zu 81 % für konstante Nominallohne und sinkende Preise aussprachen, damit lediglich ein Votum gegen die in der unmittelbaren Vergangenheit aufgetretenen Preissteigerungen abgeben wollten.²⁾

1) So ähnlich z.B. L.A.Hahn, a.a.O., S.5.

2) Das Umfrageergebnis erlaubt, das muß nachdrücklich betont werden, noch keine klaren Vorstellungen über die wirklichen langfristigen Interessen der Arbeitnehmer und damit noch nicht die Feststellung, daß die sie vertretenden Gewerkschaften und Parlamentarier in der Vergangenheit diesen Interessen zuwider gehandelt hätten. So muß beachtet werden, daß die Befragten nicht über die ökonomischen Konsequenzen der Politik eines sinkenden Preisniveaus bei konstanten Nominallohnen erfahren. In der Art, wie die Frage formuliert ist, vermittelt sie den Eindruck, daß der Reallohn bei konstantem Nominallohn der gleiche sein wird, wie bei steigendem Nominallohn, was durchaus fraglich ist. J.A.Schumpeter hat die Kompetenz der einzelnen Bürger zur Entscheidung von schwierigen politischen Fragen, vor allem solcher wirtschaftspolitischen Gehalts, bezweifelt: (Vgl. J.A.Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1952, S.413 f.): "Es gibt zwar viele nationale Streifragen, welche Individuen und Gruppen so unmittelbar und unmißverständlich angehen, daß sie Willensäußerungen hervorrufen, die durchaus echt und bestimmt sind. Das wichtigste Beispiel bieten jene Fragen, die einen unmittelbaren und persön-

H.Bräutigam erhofft sich von einer Politik sinkenden Preisniveaus bei konstanten Nominallohnen eine Forcierung des technischen Fortschritts.¹⁾ Den Begründern der Theorie des neutralen Geldes, F.A.v.Hayek und J.G.Koopmans, die sich für ein sinkendes Preisniveau entschieden, kam es vor allem darauf an, den Wirtschaftsablauf zu stabilisieren. Sie erwarteten eine solche stabilisierende Wirkung von der weitgehenden Ausschaltung der Geldschöpfung, genauer: von der Konstanthaltung der effektiven Geldmenge²⁾, wobei dann das sinkende Preisniveau gewissermaßen nur Nebenprodukt der "neutralen Geldversorgung" war. Verschiedene Nationalökonomien haben im übrigen nachzuweisen versucht, daß ein "neutrales Geld" unter bestimmten Bedingungen auch bei stabilem Preisniveau verwirklicht werden könne³⁾, während andere den Begriff des neutralen Geldes überhaupt ablehnen.⁴⁾

lichen pekuniären Vorteil ... bedeuten." Aber: "Die Wähler erweisen sich durch sie als schlechte und sogar korrumpierte Richter über solche Fragen, ja sie erweisen sich oft sogar als schlechte Kenner ihrer eigenen langfristigen Interessen, denn es ist nur das kurzfristige Versprechen, das politisch zählt, und nur die kurzfristige Rationalität, die sich wirksam durchsetzt."

- 1) Vgl. H.Bräutigam, a.a.O., S.230.
- 2) Vgl. F.A.v.Hayek, Preise und Produktion, a.a.O., S.30 ff.; J.G.Koopmans, Zum Problem des neutralen Geldes, in: F.A.v.Hayek (Hrsg.), Beiträge zur Geldtheorie, Wien 1933, S.278.
Vgl. hierzu auch G.Haberler, Prosperität und Depression, 2.dt.Aufl., Tübingen 1955, S.36 f. und G.N.Halm, Geld, Außenhandel und Beschäftigung, München 1951, S.105 ff.
- 3) So H.Sauermann, Zum Problem des neutralen Geldes, in: Beiträge zur Geld- und Finanztheorie, W.Gerloff zum 70.Geburtstag, Tübingen 1951, S.100;
W.R.Paede, Das neutrale Geld - Schleier oder ökonomisches Kraftfeld?, Berlin 1957;
K.Baumann, Die Konjunkturen unter dem Gesichtspunkt des neutralen Geldes, Diss.Freiburg 1952, S.81.
- 4) Vgl. J.A.Schumpeter, History of Economic Analysis, New York 1955, S.1089: "There is no such thing as neutral money ... an interesting case of a concept's rendering valuable service by proving unworkable."
Vgl. auch W.Kraus, Wirtschaftswachstum und Gleichgewicht, Frankfurt 1955, S.38.

Auf jeden Fall ist es falsch, die Politik eines sinkenden Preisniveaus mit dem Begriff des neutralen Geldes einfach gleichzusetzen, wie das häufig geschieht. Zur Begründung sei hier F.A.v.Hayek zitiert:

"Der theoretische Begriff des neutralen Geldes, der sich auf den Einfluß des Geldes auf die von den realen Faktoren bestimmten ... Preisrelationen bezieht, kann grundsätzlich keinerlei Beziehungen zum Begriff irgend eines 'Preisniveaus' haben (auch wenn dieser Begriff nur implicite in Form eines auf ein bestimmtes Preisniveau bezogenen 'Geldbedarfes' eingeführt wird). Das schließt jedoch nicht aus, daß als Kriterium für jene Politik, die ein praktikables Kompromiß zwischen den verschiedenen konkurrierenden Zielen darstellt, die Stabilisierung irgend eines Preisniveaus sein könnte. Es scheint mir sogar wahrscheinlich, daß die Stabilisierung irgend eines Durchschnittes der Preise der ursprünglichen Produktionsfaktoren die verhältnismäßig praktikabelste Maxime für eine bewußte Regulierung der Geldmenge wäre. Aus den schon angeführten Gründen würde ich es jedoch für ein bedauerliches Durcheinanderbringen zweier verschiedener Probleme halten, wenn dieses währungspolitische Problem unter dem Namen des Problems des neutralen Geldes behandelt würde." ¹⁾

Die Frage des neutralen Geldes wird in dieser Untersuchung nicht behandelt. Von den anderen Zielsetzungen, die in der Literatur mit der Verfolgung eines langfristig sinkenden Preisniveaus verbunden wurden, interessiert hier vornehmlich das Ziel der gleichmäßigeren Einkommensverteilung.

Die Gegner einer Politik sinkenden Preisniveaus verwiesen vor allem auf die Schwierigkeiten, eine solche Politik zu realisieren, und erwarteten von ihr außerdem nachteilige Wirkungen auf das wirtschaftliche Wachstum. ²⁾

-
- 1) F.A.v.Hayek, Über neutrales Geld, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.4 (1933), S.661.
 - 2) Vgl. u.a. A.Mahr, Neutrales oder wertstabiles Geld?, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 38.Bd., II, Jena 1933, S.26 ff.; R.F.Harrod, Rejoinder to Mr.Robertson, Economica NS I, London 1934, S.476 ff.; H.Irmler, a.a.O., S.108; G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: W.G.Hoffmann (Hrsg.), Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums, a.a.O., (im folgenden zit.als: G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte) S.73.

Damit sind bereits die Aufgaben umrissen, die sich diese Untersuchung stellt: die Prüfung der Wirkungen eines langfristig sinkenden Preisniveaus auf das Wachstum des realen Sozialprodukts und die Einkommensverteilung und die heute gegebenen Möglichkeiten, eine solche Politik zu realisieren.¹⁾

Bevor diese Aufgaben in Angriff genommen werden können, muß der hier verwendete Begriff des langfristig sinkenden Preisniveaus präzisiert werden. Vor allem aber muß dargestellt werden, wie die langfristige Preisniveausenkung zustande kommen soll, denn die Wirkungen der Preisniveausenkung sind zweifellos weitgehend davon abhängig, auf welche Weise die Preisniveausenkung erreicht wird. Diesen Problemen wird Rechnung getragen durch die Bildung eines Modells einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus, das die Bedingungen für das Zustandekommen der Preisniveausenkung als Annahmen enthält. Dieses Modell wird den Kapiteln I und II zugrundegelegt. Im dritten Kapitel werden dann die heute gegebenen Realisierungsmöglichkeiten des Modells untersucht, wobei auch die Folgerungen dargestellt werden, die sich aus der Annäherung einzelner Modellannahmen an die Wirklichkeit für die Preisniveausenkung und ihre Wirkungen ergeben.

1) Dabei ist zu beachten, daß von Änderungen der Einkommensverteilung Rückwirkungen auf das Wachstum ausgehen können. Jedoch werden diese Fragen hier nicht in einem besonderen Kapitel behandelt, weil einmal die Bestimmungsgründe für die Änderung des Wachstums und der Einkommensverteilung zum Teil die gleichen sind und dadurch die Wirkungen von Verteilungsänderungen auf das Wachstum bereits im ersten Kapitel behandelt werden (vgl. z.B. die Wirkungen von Änderungen der Sparneigung), und weil zum anderen die Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf die sonstigen Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung so geringfügig sind, daß auch die daraus herrührenden Verteilungsänderungen das Wachstum praktisch nicht beeinflussen.

2. Der Begriff der langfristigen Preisniveausenkung

Unter Preisniveau wird hier der mit den Mengen gewogene Durchschnitt der Preise der in einem Jahr e r z e u g - t e n Güter und Dienstleistungen, also das Preisniveau des Sozialprodukts verstanden. Dieses Preisniveau ist nicht identisch mit dem sogenannten allgemeinen Preisniveau, dem gewogenen Durchschnitt der Preise aller in einer bestimmten Periode u m g e s e t z t e n Güter und Dienstleistungen.¹⁾ Die Entwicklung beider Preisniveaus kann kurzfristig erheblich auseinanderfallen und auch langfristig infolge Veränderungen in der vertikalen Struktur der Produktion divergieren.

Es muß nachdrücklich festgestellt werden, daß es hier um eine langfristige, nicht um eine kurzfristige Preisniveausenkung geht. Der mit dem Wachstumstrend sich vermehrende Güterhaufen soll durch sinkende Preise, nicht durch Erhöhung der Nominaleinkommen, an die Abnehmer weitergegeben werden.²⁾ Ob das Wachstum stetig ist, oder ob es mit mehr oder weniger großen Schwankungen erfolgt³⁾, bleibt bei der vorliegenden Untersuchung außer Acht. Unter einem langfristig sinkenden Preisniveau ist dementsprechend der Preistrend in einer längeren Periode, der langfristige Durchschnitt der Preisniveaubewegung,

-
- 1) Der Gesamtumsatz entspricht der Summe von Bruttosozialprodukt und den sogenannten Vorleistungen, welche die Betriebe von anderen Betrieben beziehen und verarbeiten, ausschließlich der Abschreibungen.
 - 2) Wobei festzustellen ist, daß die Preisniveausenkung nicht eine lineare Senkung aller Preise bedeutet. Die Einzelpreise sinken unterschiedlich, je nach den Nachfrage- und Angebotselastizitäten und den Produktivitätsfortschritten, die bei den einzelnen Produkten erzielt werden.
 - 3) G.Bombach meint, eine spezielle Theorie des Trends lohne viel mehr als in vergangenen Zeiten, weil es heute keine ausgesprochenen Konjunkturschwankungen mehr gäbe. (G.Bombach, Wirtschaftswachstum und Stabilität, in: Wachstum und Konjunktur, Darmstadt 1960, - im folgenden zitiert als: G.Bombach, Wachstum und Stabilität -, S.9 ff.)

zu verstehen, der selbst vorübergehende Preisniveausteigerungen in Zeiten konjunkturellen Aufstiegs nicht ausschließt.

Dementsprechend beziehen sich alle, im folgenden Abschnitt aufgestellten Annahmen für das Zustandekommen der Preisniveausenkung auf den langfristigen Verlauf. Die Beschränkung auf den langfristigen Preisniveau- und Wachstumstrend erlaubt uns, an den vielfach behandelten Fragen der kurzfristigen Preisniveausenkung und der Konjunkturschwankungen vorüberzugehen, und das Interesse allein den Beziehungen zwischen der langfristigen Preisniveausenkung einerseits und dem wirtschaftlichen Wachstum und der Einkommensverteilung andererseits zu widmen.¹⁾

-
- 1) Zu den Fragen der kurzfristigen Preisniveausenkung und ihrer Wirkungen vgl. E.Küng, Allgemeine Kosten- und Preissenkung? Eine Untersuchung über ihre Zweckmäßigkeit als Mittel der Außenwirtschafts- und Konjunkturpolitik, St.Gallen 1946.
Vgl. auch E.Scholz, Die Preisenkung in Deutschland von 1929-1932, Würzburg 1936.
Die langfristige Problematik ist bis in die jüngste Zeit vernachlässigt worden, weil man glaubte, daß Preisänderungen nur im kurzfristigen Verlauf eine Rolle spielten. Vgl. dazu G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, a.a.O., S.154: "Die monetären Phänomene haben in der modernen Wachstumstheorie lange Zeit ein Schattendasein geführt. Die Wachstumstheorie galt als eine 'Theorie der Realreihen'. Man ging von der Hypothese aus, daß die von der Geldseite herrührenden Einflüsse zwar bei der Erklärung zyklischer Bewegungen eine wichtige, vielleicht sogar entscheidende Rolle spielen, daß sie bei der Betrachtung von Wachstumsvorgängen hingegen weitgehend vernachlässigt werden können. Bei der Mehrzahl der in den ersten Nachkriegsjahren entwickelten Wachstumsmodelle treten die Güterpreise explizit nicht in Erscheinung."
Infolge der langfristigen Preisniveausteigerungen nach dem 2.Weltkrieg in fast allen bedeutenden Ländern, widmeten die Nationalökonomien ihr Interesse aber vor allem den Wirkungen langfristiger Preisniveausteigerung, während das Problem einer langfristigen Preisniveausenkung in den Hintergrund trat. Viele Theoretiker glauben, daß ein dauernd leicht steigendes Preisniveau unabdingbare Voraussetzung für ein rasches Wachstum sei. Andere verfechten die Ansicht, daß ein gutes Wachstum auch bei stabilem Preisniveau

3. Das der Untersuchung zugrundeliegende Modell einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus

a) Eine Ex-post-Gleichung für das Preisniveau als Ansatzpunkt

Aus der Ex-post-Identität von "monetärer Endnachfrage" und dem mathematischen Produkt aus dem realen Sozialprodukt (E) und dem Preisniveau (P) läßt sich eine Bestimmungsgleichung für das Preisniveau des Sozialprodukts entwickeln.

Die monetäre Endnachfrage besteht in einer geschlossenen Wirtschaft aus der Nachfrage der privaten und öffentlichen Haushalte nach Konsumgütern und der Nachfrage der privaten Unternehmer und der öffentlichen Hand nach Investitionsgütern. In einer offenen Wirtschaft muß der aus dem Außenhandel resultierende, auf dem Inlandsmarkt wirksame Saldo der Geldströme zusätzlich berücksichtigt werden; ein Exportüberschuß vergrößert die monetäre Endnachfrage, ein Importüberschuß vermindert sie. Die monetäre Endnachfrage setzt sich dann also zusammen aus der privaten Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern ($C_{pr} + I_{pr}$), den Staatsausgaben (A_{st}) und der Differenz von Exporten und Importen: Diese einzelnen Größen der monetären Endnachfrage werden auch als die Determinanten der monetären Gesamtnachfrage bezeichnet.¹⁾

Die Gleichung für das Preisniveau lautet somit:

$$p = \frac{C_{pr} + I_{pr} + A_{st} + (Exp - Imp)}{E}$$

(unter bestimmten leicht zu realisierenden Bedingungen) möglich sei. Vgl. zu diesen Fragen G.Bombach (Hrsg.), Stabile Preise in wachsender Wirtschaft, Festschrift zum 60.Geburtstag von Erich Schneider, Tübingen 1960.

1) Vgl. G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, a.a.O., S.270. (Die monetäre Gesamtnachfrage ist ex post identisch mit dem Gesamtumsatz eines Jah-

Eine Preisniveausenkung muß nach dieser Gleichung immer dann zustandekommen, wenn sich der Wert des Quotienten verringert. Nimmt man an, daß E wächst, so sinkt das Preisniveau, wenn der Zähler, die monetäre Endnachfrage, gleichzeitig entweder abnimmt, konstant bleibt, oder in geringerem Maße wächst als E. Im theoretischen Modell hängt also das Zustandekommen der Preisniveausenkung einerseits ab von den Annahmen hinsichtlich der Determinanten der monetären Gesamtnachfrage, andererseits von den Annahmen hinsichtlich des realen Sozialprodukts. Welche Annahmen zu wählen sind, ergibt sich aus den nachstehenden 3 Anforderungen an das Modell:

- (1) Es ist zweckmäßig, das Modell möglichst einfach zu gestalten, ohne daß seine Aussagefähigkeit im Rahmen des Themas eingeschränkt wird;
 - (2) die Annahmen sollen möglichst von der Art sein, daß sie sich leicht mit den heute gegebenen wirtschaftspolitischen Mitteln realisieren lassen.
 - (3) Die zustandekommende Preisniveausenkung soll ein solches Ausmaß haben, daß sie eine echte Alternative zur Preisniveaustabilisierung darstellt.
- Während bei dieser die Steigerung des Realeinkommens allein über eine Erhöhung des Nominaleinkommens erfolgt, soll deshalb im Modell einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus die Steigerung des Realeinkommens allein über die Senkung des Preisniveaus erfolgen; das Nominaleinkommen soll nicht steigen.

Eine Kompromißlösung zwischen stabilem Preisniveau und der Preisniveausenkung des Modells wird im Kapitel III besprochen.

Unter Berücksichtigung dieser Prinzipien wurden folgende Annahmen gewählt:

res. Die Nachfrage der Betriebe nach den Vorleistungen ist durch die Endnachfrage determiniert.

b) Eine allgemeine Annahme

Es wird angenommen, daß die Zahl der E r w e r b s - p e r s o n e n konstant bleibt, und daß die Arbeitszeit, welche ein E r w e r b s t ä t i g e r im Durchschnitt ableistet, sich nicht ändert. Die Unterscheidung von Erwerbspersonen und Erwerbstätigen, die auf die in der deutschen amtlichen Statistik übliche Begriffsbildung zurückgeht, hat hier insbesondere folgende Bedeutung: Bei konstanter Zahl von Erwerbspersonen (von arbeitswilliger und arbeitsfähiger Bevölkerung) kann die Zahl der Erwerbstätigen (der jeweils tatsächlich Beschäftigten) kurzfristig entsprechend konjunkturellen Schwankungen zu- oder abnehmen, ebenso kann eine langfristige Unterbeschäftigung eintreten - etwa als Folge der langfristigen Preisniveausenkung.

Die Annahme einer konstanten Zahl von Erwerbspersonen und einer konstanten, von den Erwerbstätigen im Durchschnitt geleisteten Arbeitszeit setzt also lediglich eine obere Grenze für den gesamten Arbeitsinput, für das volkswirtschaftliche "Arbeitsvolumen". Dieses Arbeitsvolumen kann in unserem Modell nicht wachsen.

c) Die speziellen Annahmen hinsichtlich der
Determinanten der monetären Gesamtnachfrage

(1) Der nominelle Konsum der Arbeitnehmer soll langfristig nicht steigen. Um dies zu sichern, werden drei zusätzliche Annahmen gemacht:

aa) Das durchschnittliche Einkommen je erwerbstätigen Arbeitnehmer - hier durchschnittlicher Nominallohn genannt - wird durch Vereinbarung der Sozialpartner konstant gehalten.

bb) Die Sparquote der Arbeitnehmer sinkt nicht.

cc) Der Anteil des Staates am durchschnittlichen Brutto-Nominallohn bleibt konstant.

Da das Arbeitsvolumen nach oben begrenzt ist, kann unter

diesen drei Annahmen der Arbeitnehmerkonsum nicht steigen. Konsumentenkredite, die im langfristigen Verlauf eine unerhebliche Rolle spielen, bleiben außer Acht, ebenso das den Arbeitern zufließende Einkommen aus Vermögen, das relativ gering ist. Der Konsum der Rentner und Unterstützungsempfänger wird zu den Staatsausgaben gerechnet.

- (2) Es wird die Annahme gemacht, daß die nominellen Staatsausgaben bei unverändertem Anteil des Staates an den privaten Brutto-Nominaleinkommen langfristig nicht steigen. Daß damit eine kurzfristige antizyklische Finanzpolitik nicht ausgeschlossen sein soll, wurde bereits festgestellt.
- (3) Die Zahlungsbilanz soll (langfristig!) ausgeglichen sein. Dies soll erreicht werden durch die Einführung flexibler Wechselkurse.
- (4) Die beiden nächsten Annahmen beziehen sich auf den nominellen Selbständigenkonsum und die nominellen privaten Investitionen, die beide im langfristigen Verlauf nicht steigen sollen - eine Annahme, die nicht durch Verhaltens-Annahmen und wirtschaftspolitische Maßnahmen gestützt werden braucht. Es ist vielmehr die Annahme berechtigt, daß der nominelle Unternehmerkonsum und die privaten Investitionen weitgehend durch die anderen Determinanten der monetären Gesamtnachfrage beeinflußt werden. In besonderem Maße gilt dies für die Investitionen im langfristigen Verlauf, da die privaten Investitionen letzten Endes dem privaten und öffentlichen Verbrauch und zum Teil auch anderem Staatsbedarf dienen.

In diesem Zusammenhang ist noch folgendes festzustellen: Es ist ziemlich wahrscheinlich, daß die marginale Konsumquote der Unternehmer mit steigendem Einkommen abnimmt. Je höher das Konsumniveau eines Unternehmers, um so weniger ändert sich der reale Kon-

sum, wenn das Realeinkommen steigt. Bei sehr hohem Konsumniveau ist es nicht ausgeschlossen, daß der reale Konsum unverändert bleibt. Im Falle eines konstanten realen Unternehmerkonsums müßte die nominelle Größe des Unternehmerkonsums bei fallendem Preisniveau sinken. Daraus folgt: Es ist grundsätzlich möglich, daß, sollte das Nominaleinkommen der Unternehmer steigen, die daraus resultierende Zunahme des nominellen Konsums einzelner Selbständiger durch die Abnahme des nominellen Konsums anderer Selbständiger ausgeglichen wird, wenn die Konsumgüterpreise allgemein fallen. - Es ist aber unwahrscheinlich, daß das nominelle Selbständigeneinkommen, dessen Höhe weitgehend durch die Investitionstätigkeit bestimmt wird, überhaupt steigt, wenn der Arbeitnehmerkonsum und die Staatsausgaben nicht steigen, die Zahlungsbilanz ausgeglichen ist und das Preisniveau sinkt. Das Ergebnis der Untersuchung der Kapitel I und II zeigt, daß das nominelle Selbständigeneinkommen und die nominellen privaten Investitionen nicht nur nicht steigen, sondern unter der Einwirkung der langfristigen Preisniveausenkung sogar absinken werden.

- d) Die Annahmen hinsichtlich des realen Sozialprodukts und der Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer

Damit unter den bisher gemachten Annahmen eine langfristige Preisniveausenkung zustandekommt, muß angenommen werden, daß das reale Sozialprodukt wächst und daß das zusätzliche Produkt auch verkauft und nicht etwa nur auf Lager gelegt wird. Dies setzt wiederum voraus, daß, wenn ein Unternehmer seine Produktion infolge einer Zunahme der Totalproduktivität¹⁾ zu steigern vermag, er sofort

1) Totalproduktivität nennt A.E.Ott das Verhältnis von Output zu Input; partielle Produktivitäten stellen dagegen die Arbeitsproduktivität und die Kapitalproduktivität (ihr Kehrwert ist der Kapitalkoeffizient)

bereit ist, die Preise zu senken, wenn sich der Absatz auf andere Weise als durch Preissenkung nicht ausweiten läßt. (Bei begrenzter monetärer Endnachfrage kann die Gesamtheit der Unternehmer ihren Absatz nur steigern, wenn das Preisniveau sinkt.)

Ist der Unternehmer gegen eine Preissenkung eingestellt, so wird er in der Folge - von dem Ausnahmefall, daß er den Absatz durch Werbung und bessere Produktgestaltung vergrößern kann, abgesehen - die Produktion wieder einschränken müssen. Zögert er mit der Preissenkung, so ist er wahrscheinlich gezwungen, das zusätzliche Produkt auf Lager zu legen, was gleichfalls zu einer Revision seiner Produktionsentscheidungen führen dürfte.

In den meisten Fällen stellt die Möglichkeit, den Output bei unverändertem Input zu steigern, den Unternehmer vor die Entscheidung, entweder die Preise seiner Produkte zu senken oder den Input zu verringern, was wieder zumeist auf Arbeiterentlassungen hinausläuft. Im Modell soll angenommen werden, daß jeder Unternehmer stets an einer Produktionsausweitung interessiert ist und dazu bereit ist, seine Preise, wenn nötig, sofort zu senken. Das Ausmaß seiner Preissenkungen hängt dann bei heterogener Marktstruktur von seinem erzielten Produktivitätszuwachs und den Nachfrageelastizitäten nach seinen Produkten ab. Je größer bei gegebener Angebotselastizität die Nach-

dar. Die erstere zeigt das Verhältnis von Output zum Arbeitsinput, die zweite das Verhältnis von Output zum Kapitalinput.

Vgl. A.E.Ott, Technischer Fortschritt, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd.10, Tübingen 1959, S.302 ff.

Vgl. zum Begriff der Produktivität weiter:

H.Krieghoff, Technischer Fortschritt und Produktivitätssteigerung, Berlin 1958, S.81;

W.Huppert, Volkswirtschaftliche Produktivität, Begriff und Messung, in: IFO-Studien, Zeitschrift des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung, 1.Jg. 1955, Heft 1, S.84 ff.;

G.Bombach, Probleme der Produktivitätsmessung, in: Konjunkturpolitik, 5.Jg., Berlin 1959, S.342.

frageelastizität, desto geringer die Preissenkung. Auf homogenen Konkurrenzmärkten muß der Preis des Gutes bei einer Nachfrageelastizität von 1 im Maße der durchschnittlichen Produktivitätssteigerung des betreffenden Wirtschaftszweiges sinken.

In die Annahme der v o l l k o m m e n e n Preissenkungsbereitschaft soll eingeschlossen werden, daß die Unternehmer in der Lage sind, das erreichte Maß der Produktivitätssteigerung schnell zu berechnen und ebenso die während der Nutzungszeit bei einem Kapitalgut zu erwartende Preissenkung ungefähr vorauszuschätzen und bei Berechnung der Abschreibungen zu berücksichtigen.

Die Annahme der vollkommenen Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer schaltet theoretisch die Möglichkeit aus, daß die in der angegebenen Weise durchgeführte Begrenzung der monetären Endnachfrage mit dem dadurch ausgelösten Preisdruck per se eine depressive Wirkung zur Folge hat.

Die Annahme einer solchen Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer ist natürlich unter den heutigen Umständen außerordentlich problematisch¹⁾. Die im III.Kapitel vorgenommene Untersuchung der tatsächlich zu erwartenden Preissenkungsbereitschaft wird zu einer gewissen Modifikation der Aussagen hinsichtlich des Zustandekommens der Preisniveausenkung und ihrer Wirkungen führen.

1) Schon F.A.v.Hayek, der Begründer der Theorie des neutralen Geldes und mit ihm A.H.Hansen und andere glaubten, daß sich eine Politik der Preisniveausenkung auf den stark mit Oligopolen durchsetzten modernen Märkten nur schwer oder gar nicht durchsetzen lasse. Vgl. F.A.v.Hayek, Über neutrales Geld, a.a.O., S.660; A.H.Hansen, Full Recovery or Stagnation, New York 1938, S.78 f.

e) Zusammenfassung

Es wäre für die Durchführung der Untersuchung eine erhebliche Erleichterung gewesen, hätte man die langfristige Preisniveaubewegung einfach als gegeben betrachten und auf die modelltheoretische Darstellung der Bedingungen ihres Zustandekommens verzichten können.

Welche Bedeutung der Modellbildung jedoch in Bezug auf Genauigkeit und Sauberkeit der Analyse zukommt, wird sich in allen drei Kapiteln des Hauptteils zeigen, insbesondere aber im dritten Kapitel.

Ausgangspunkt für die Bildung des Modells war die Hypothese, daß die langfristige Preisniveaubewegung theoretisch auf verschiedene Weise erreicht werden kann und daß ihre Wirkungen ebenso verschieden sein werden, je nach den Bedingungen, die zur Realisierung der Preisniveausenkung konstituiert werden.

Als Bedingungen wurden zunächst bestimmte quantitative Annahmen über die Größe der monetären Endnachfrage und ihre einzelnen Komponenten, sowie über einige Grundvoraussetzungen des wirtschaftlichen Wachstums getroffen. Diese Annahmen wurden dann ergänzt bzw. gestützt durch qualitative oder Verhaltens-Annahmen in Bezug auf die wirtschaftspolitischen Instanzen, die wirtschaftenden Individuen und die von ihnen gebildeten Interessengruppen.

Es liegt im übrigen auf der Hand, daß die Wirkungen der langfristigen Preisniveausenkung auf das wirtschaftliche Wachstum und die Einkommensverteilung jeweils verschieden sein werden, je nachdem, ob zum Beispiel die Nominallohne durch Vereinbarung der Sozialpartner - also beiderseits freiwillig -,

oder ob sie durch staatlichen Eingriff in die freie Lohnaus- handlung - gegen den Willen der Gewerkschaften und unter Um- ständen auch der Unternehmer - stabilisiert werden, oder ob der Versuch unternommen wird, die Geldlöhne allein mit geld- politischen Mitteln konstant zu halten. Von größter Bedeutung sind in diesem Zusammenhang auch die im Modell angenommene vollkommene Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer und die Annahme, daß der Zahlungsbilanz-Ausgleich durch flexible Wech- selkurse und nicht etwa durch eine von Zeit zu Zeit durchge- führte Korrektur fester Wechselkurse erreicht werde. ¹⁾

In einer Zeit, in der man sich offenbar vergeblich bemüht, mit einem dauernd leicht steigenden Preisniveau fertig zu werden, ist auch die Feststellung wichtig, daß hier nicht behauptet wird, die Modellbedingungen seien in der heutigen Wirklichkeit selbst gegeben. Es wird lediglich behauptet, daß die langfristige Preisniveausenkung mit der größten Wahrscheinlichkeit heute nur unter den ge- nannten Bedingungen zustandekommen kann. Der Beweis dafür soll im dritten Kapitel erbracht werden.

Die quantitativen Bedingungen bestimmen, daß eine Stei- gerung des Realeinkommens ausschließlich über eine Preis- niveausenkung erfolgen kann. Je größer das Realeinkommens- Wachstum, desto stärker muß unter den angenommenen Bedin- gungen die langfristige Preisniveausenkung sein.

Das Ausmaß der Realeinkommenssteigerung ist jedoch noch völlig offen. Es hängt von der Entwicklung der Wachstums- faktoren ab, die ihrerseits von der Politik langfristig

1) Bei stark gegenläufiger Entwicklung des ausländischen und des inländischen Preisniveaus müßten solche Kor- rekturen häufig vorgenommen werden, weil anders der Ausgleich der Zahlungsbilanz nicht gelingen und damit die Politik langfristig sinkenden Preisniveaus in Frage gestellt werden könnte.

sinkenden Preisniveaus beeinflußt werden. Über das Ausmaß der Preisniveausenkung ist also trotz der quantitativen Bedingungen des Modells keine Aussage möglich. Wenn das Ausmaß der Preisniveausenkung völlig bestimmt wäre, so müßte zugleich das Ausmaß der Realeinkommenssteigerung und des Sozialproduktwachstums bekannt sein, und die Untersuchung der Wirkungen sinkenden Preisniveaus auf die Wachstumsfaktoren wäre überflüssig. Für die Untersuchung muß also die Tatsache hingenommen werden, daß das Ausmaß der Preisniveausenkung durch die Annahmen des Modells nur zum Teil festgelegt ist.

Die Annahmen des Modells hinsichtlich der monetären Endnachfrage sind im übrigen so geartet, daß sie das Verhältnis der einzelnen Komponenten zueinander nicht festlegen. Dauernde Änderungen sind möglich. Der nominelle Arbeitnehmerkonsum kann zum Beispiel infolge steigender Sparneigung oder zunehmender (langfristiger) Unterbeschäftigung sinken. Ebenso können die monetären Größen der privaten Investitionen und des Konsums der Selbständigen abnehmen. Desgleichen wurde die Struktur der Staatsausgaben nicht festgelegt; es bleibt völlig offen, ob die staatlichen Ausgaben für Investitionen relativ zu den übrigen Staatsausgaben steigen oder sinken.

Damit kann die Einleitung abgeschlossen werden. Es wurde gezeigt, wie das langfristig sinkende Preisniveau zustandekommt und unter welchen Voraussetzungen die Analyse der Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf das Sozialproduktwachstum und die Verteilung erfolgt.

Im Kapitel I werden zunächst die Wirkungen untersucht, die das langfristig sinkende Preisniveau unter den genannten Voraussetzungen auf das Wachstum ausübt. Diese Wirkungen lassen sich nur sichtbar machen, wenn zunächst die allgemeinen Bestimmungsgründe des wirtschaftlichen Wachstums dargestellt werden. In den Kapiteln I und II werden in einem einleitenden Abschnitt A jeweils zunächst die Bestimmungsgründe des Wachstums bzw. der Einkommensverteilung aufgeführt. In den folgenden Abschnitten werden dann die Wirkungen der Preisniveausenkung auf diese Bestimmungsgründe untersucht.

Kapitel I

Die Wirkungen eines langfristig sinkenden Preisniveaus auf das Wachstum des realen Sozialprodukts im Rahmen des Modells

Abschnitt A

Die Bestimmungsgründe für das Wachstum des realen Sozialprodukts

1. Die Wachstumsgleichung der modernen Wachstumstheorie als Ansatzpunkt

Als Ansatzpunkt für die Darstellung der Bestimmungsgründe des Sozialproduktwachstums wird die in der neueren Wachstumstheorie vielfach verwendete Grundgleichung für den Zuwachs des Sozialprodukts¹⁾ gewählt:

$$\Delta E = \frac{I}{k}$$

Die Nettoinvestition (I), auf welche die Preisniveausenkung die weitaus größte Wirkung ausübt, erscheint in dieser Gleichung neben dem marginalen Kapitalkoeffizienten (k) (dem reziproken Wert der Kapitalproduktivität) als der unmittelbare Bestimmungsgrund des Sozialproduktwachstums. Je größer bei gegebenem Kapitalkoeffizient

1) Erwähnt werden muß, daß für die vorliegende Untersuchung nur das quantitative Wachstum, das in einem steigenden Güterhaufen in Erscheinung tritt, interessiert. Das qualitative Wachstum im Sinne der Verbesserung einer bestimmten Menge alter Güter oder ihrer Substitution durch neue, höherwertige Güter bei konstantem Input bietet im Rahmen unseres Modells keine Möglichkeit zu einer Preissenkung, weil der Output konstant bleibt. Das qualitative Wachstum ist in der Wirklichkeit nicht unbeträchtlich. Nach einer Untersuchung von S.C.Gilfillan sollen von den 120 "most important inventions" bis 1934 ungefähr 45% nicht zur Ersparung von Arbeitskräften je Ausbringungseinheit, sondern zur Entwicklung neuer und besserer Konsumgüter geführt haben. (Nach P.H. Douglas, The Theory of Wages, New York 1934, S.214.)

die Nettoinvestition, um so stärker muß das Sozialprodukt zunehmen.

Die weitere Aufgabe besteht nun darin, einmal die Bestimmungsgründe der Nettoinvestition, zum andern die Bestimmungsgründe des marginalen Kapitalkoeffizienten aufzuzeigen.

2. Die Bestimmungsgründe für die privaten Nettoinvestitionen

a) Vorbemerkungen

(1) In der folgenden Untersuchung werden nur die Bestimmungsgründe der privaten Nettoinvestitionen behandelt.

Die staatlichen Investitionen bleiben außer Betracht, weil sie gar nicht oder nur in sehr geringem Maße von der langfristigen Preisniveausenkung beeinflusst werden. Eine staatliche Investition ist der politischen Entscheidung unterworfen. Diese aber dürfte im langfristigen Verlauf wiederum kaum denjenigen ökonomischen Bestimmungsgründen unterliegen, auf welche die Preisniveausenkung eine Wirkung auszuüben vermag. Allein infrage käme das Angebot an langfristigen Krediten, wenn auch die staatlichen Investitionen heute zum größten Teil aus ordentlichen Einnahmen finanziert werden. Hierzu ist zu bemerken, daß die Kreditfinanzierung der staatlichen Investitionen¹⁾ durch die Politik des langfristig sinkenden Preisniveaus nicht gefährdet, sondern eher erleichtert wird, da die privaten Ersparnisse stärker zunehmen werden, als bei stabilem Preisniveau.

Da die staatlichen Investitionen unmittelbar auf

1) Die staatlichen Investitionen werden in der Wirklichkeit möglicherweise relativ zu den übrigen Staatsausgaben wachsen. Die Entwicklung in Deutschland seit 1924 weist in diese Richtung. Vgl. W.Ehrlicher, Die deutsche Finanzpolitik seit 1924, in: Schriftenreihe des Instituts "Finanzen und Steuern", Heft 65, Bonn 1961, S.14 ff.

politischen Entscheidungen beruhen ist es erlaubt, sie in diesem Zusammenhang als weitgehend exogen bestimmt anzusehen¹⁾ und anzunehmen, daß die Preisniveausenkung auf sie keine nennenswerte Wirkung ausübt.

(2) Bei der Untersuchung der Bestimmungsgründe der Investitionsentscheidungen der privaten Unternehmer (und der privaten Haushalte in Bezug auf die Wohnungsbauminvestitionen) wird vorausgesetzt, daß die Investoren ökonomisch-rational handeln. Es wird angenommen, daß sich die Unternehmer von jeder Nettoinvestition im Zusammenhang mit der gesamten Unternehmenspolitik und auf lange Sicht "Rentabilität" versprechen, Rentabilität nicht in dem Sinne, daß der Gewinn kurzfristig von Jahr zu Jahr maximiert wird, sondern, daß das Unternehmen langfristig bei guter Rendite

- 1) Das schließt nicht aus, daß die staatlichen Investitionen in gewissem Maße durch das wirtschaftliche Wachstum selbst veranlaßt werden. (Je mehr Autos produziert werden, desto höher ist auch der Bedarf an Straßen!) Aber andererseits sind sie Mitbestimmungsgrund, und bei den heutigen Größenverhältnissen ein sehr wichtiger Bestimmungsgrund des wirtschaftlichen Wachstums. Wenn auch ihr Kapazitätseffekt wesentlich geringer ist als bei den privaten Industrieinvestitionen, durch ihren Einkommenseffekt sind sie auf jeden Fall Stütze der privaten Investitionen.

Bei Feststellung des Anteils der auf politischer Entscheidung beruhenden Investitionen muß im übrigen beachtet werden, daß der politische Bestimmungsgrund infolge der staatlichen Finanzierungshilfen und Zinssubventionen (vor allem im Wohnungsbau und in der Landwirtschaft, in geringerem Maße aber auch im mittelständischen Gewerbe) heute weit in den privaten Sektor hineinragt.

Nach W.Ehrlicher entfallen über 70 % der gesamten Bruttoinvestitionen in Deutschland in der Zeit von 1924-1938 auf die öffentlichen Investitionen, den Wohnungsbau und die Landwirtschaft. (Vgl. W.Ehrlicher, Geldkapitalbildung und Realkapitalbildung, Tübingen 1956, S.278, Tab.A 1.)

W.A.Lewis meint, daß in allen fortgeschrittenen Industrieländern etwa 35 % der gesamten Bruttoinvestitionen auf öffentliche und gemeinwirtschaftliche Versorgungsbetriebe, 25 % auf Häuser, 30 % auf Industrie und Landwirtschaft und 10 % auf den Handel entfallen. (W.A.Lewis, The Theory of Economic Growth, London 1955, S.210.)

des gesamten eingesetzten Kapitals floriert.¹⁾

(3) Die Nettoinvestition wird in diesem Kapitel, wenn nicht ausdrücklich anderes vermerkt ist, real, nicht nominell aufgefaßt, und es wird - wie bereits in die Annahme der "vollkommenen Preissenkungsbereitschaft" des Modells aufgenommen - vorausgesetzt, daß die Unternehmer die Abschreibungen auf ein Kapitalgut nicht nach dessen Anschaffungspreis, sondern nach seinem Wiederbeschaffungspreis kalkulieren.

(4) Unter Nettoinvestition wird nicht die rechnungsmäßige Nettoinvestition sondern der tatsächliche Zuwachs an Realkapital verstanden. Eine Nettoinvestition in diesem Sinne kann sowohl aus Abschreibungen, aus rechnungsmäßigen Unternehmensgewinnen, Rückstellungen und Krediten finanziert werden. Es wird also der Tatsache Rechnung getragen, daß der Realkapitalbestand eines Unternehmens ohne Einsatz zusätzlichen Geldkapitals und nur mit Hilfe der Abschreibungen wachsen kann, selbst, wenn diese aufgrund der Wiederbeschaffungspreise kalkuliert werden, nämlich erstens durch Abschreibungen, die über die tatsächliche ökonomische "Abnutzung" eines bestimmten Kapitalgutes hinausgehen, zweitens durch den sogenannten Lohmann-Ruchti-Effekt, der auf einer sofortigen Wiederinvestition aller in einem Unternehmen anfallenden Abschreibungsbeträge beruht.²⁾

(5) Die vorliegende Untersuchung hält sich nicht an bekannte Gliederungsschemata für die Investitionen, wie etwa die Unterscheidung von Ersatz-, Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen, oder von autonomen und

-
- 1) Darin eingeschlossen sind alle Motive des "Wirtschaftens", neben der Bedarfsdeckung und dem "Gewinnstreben im engeren Sinne" auch das Machtstreben, Erhaltung des Marktanteils und der Arbeitsplätze etc. Vgl. zu den Unternehmerzielen u.a. K.W.Rothschild, Price Theory and Oligopoly, in: Economic Journal, Vol.LVII (1947), S.308; J.R.Meyer and E.Kuh, The Investment Decision, Cambridge 1957, S.19.
 - 2) Vgl. hierzu M.Lohmann, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3.Aufl., Tübingen 1959, S.184. H. Ruchti, Die Abschreibung, Stuttgart 1953

induzierten Investitionen¹⁾, oder auch an die neuerdings von W.Ehrlicher getroffene Unterscheidung von konjunkturabhängigen und kreditabhängigen Investitionen²⁾.

Die einzelnen Kriterien dieser Gliederungen vermögen den hier verfolgten Zwecken nicht ausreichend zu dienen. Es wird deshalb ein eigenes Gliederungsschema der Bestimmungsgründe gebildet, das eine konsequent ablaufende Untersuchung der Preisniveauewirkungen ermöglicht.

b) Die Innovationen

Für J.A.Schumpeter waren die durch "dynamische" Unternehmer verwirklichten "Innovationen" der beherrschende Bestimmungsfaktor jeder privaten Investitionstätigkeit. Unter Innovationen verstand Schumpeter nicht nur technische Veränderungen in der Produktion von Gütern, sondern auch die Einführung neuer Güter, Erschließung neuer Märkte oder neuer Hilfsquellen, "Taylorisierung der Arbeit", verbesserte Materialbehandlung, Einrichtung neuer Geschäftsorganisationen, "kurz, jedes Andersmachen im Gesamtbereich des Wirtschaftslebens".³⁾

Der Ansicht Schumpeters haben sich viele Nationalökonomien angeschlossen oder zumindest genähert. So u.a. A. Spiethoff, A.E.Hansen und M.Kalecki⁴⁾.

- 1) Zur Kritik der beiden letzten Begriffe vgl. W.Ehrlicher, Bestimmungsgründe der Investitionstätigkeit, in: Konjunkturpolitik, 3.Jg., Berlin 1957, S.143 ff.
- 2) Ebda.
- 3) J.A.Schumpeter, Business Cycles, New York 1939, dt. Übersetzung: Konjunkturzyklen, 1.Bd. Göttingen 1961, S.95; derselbe Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 5.Aufl., Bern 1852, S.100 ff.
- 4) Vgl. A.Spiethoff, Artikel Krisen, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4.Aufl., Jena 1925, 6.Bd., S.8 ff.;
A.E.Hansen, Fiscal Policy and Business Cycles, New York 1941, S.341 ff.;
M.Kalecki, Theory of Economic Dynamics, London 1954, S.158.

In dem hier zugrundegelegten Modell einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus nehmen die Innovationen als Bestimmungsgrund für die privaten Netto-Investitionen schon insofern eine Schlüsselrolle ein, als das Arbeitsvolumen unverändert bleibt, so daß eine Zunahme des Gesamtprodukts nur durch eine Steigerung der Arbeitsproduktivität zustande kommen kann. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität aber setzt eine Änderung der Technik oder Verbesserungen in der betrieblichen Organisation und ähnliches voraus.

Die Innovationen sind zum großen Teil autonom bzw. exogen bestimmt. Dadurch, daß sie die Produktionskosten herabsetzen und Preissenkungen ermöglichen, schaffen sie sich selbst Nachfrage und sind insofern nicht "induziert", sondern "autonom". Weil sie hauptsächlich vom Fortschritt der Naturwissenschaften, technischen Erfindungen und dynamischen Unternehmerpersönlichkeiten abhängen, werden sie vielfach als "exogen" bestimmt bezeichnet.

Innovationen brauchen nicht in jedem Falle zu Nettoinvestitionen führen. Eine Rationalisierung des Arbeitsablaufs kann zum Beispiel eine Steigerung des Outputs zur Folge haben, ohne das zusätzliche Kapital investiert werden muß. In diesem Falle sinkt der Kapitalkoeffizient. Technische Erfindungen sind jedoch in vielen Fällen so beschaffen, daß ihre Realisierung eine Zunahme oder zumindest Konstanz des durchschnittlichen Kapitalkoeffizienten das heißt: der je Output-Einheit notwendigen Menge Kapital verlangt. Hierbei führt die Innovation ausschließlich zu einer Ersparung von Arbeit je Output-Einheit.

Der Kapitalkoeffizient zeigt langfristig, soweit sich

- 1) Vgl. u.a. G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, a.a.O., S.176, Tab.5; W.G.Hoffmann, Wachstumsprobleme der Wirtschaft, in: Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 46, Köln 1959, S.62; W.A.Lewis, The Theory of

seine Entwicklung zurückverfolgen läßt, weder einen eindeutig steigenden, noch sinkenden Trend.¹⁾ Diese Tatsache braucht jedoch nicht allein auf die Natur des technischen Fortschritts zurückzugehen, sondern kann zum Teil in einer vom technischen Fortschritt unabhängigen relativen Verbilligung des Faktors Kapital gegenüber dem Faktor Arbeit begründet sein. Auf die Bedeutung der Faktorpreisrelationen für die Substitution und die Nettoinvestitionen kommen wir bei der Behandlung der Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen und der Bestimmungsgründe des volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten zurück.

Für die vorliegende Untersuchung ist nun die Frage wichtig, ob die Innovationen selbst tatsächlich rein exogen bestimmt sind, oder ob sich Bestimmungsgründe nennen lassen, die von der Politik der Preisniveausenkung, die konstante Nominallöhne voraussetzt, möglicherweise beeinflusst werden.

Hier kommen lediglich zwei Bestimmungsgründe in Betracht, einmal die kapitalistische Konkurrenz, die nach der Meinung H.Bräutigams durch eine Politik des "neutralen Geldes" verschärft wird, zum andern die expansive Lohnpolitik. Beide hängen in gewissem Maße zusammen.

Economic Growth, London 1955, S.201 ff.; W.W.Leontieff, Structural Change, in: Ders.(Hrsg.), Studies in the Structure of the American Economics, Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output-Analysis, New York 1953, S.28 ff.; R.Krengel, Anlagevermögen, Produktion und Beschäftigung der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik von 1924 bis 1956, Sonderheft des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, N.F., Nr.42, Reihe A: Forschung, Berlin 1958, S.60 ff.

Die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen zur Berechnung des Kapitalkoeffizienten sind durchaus mit Vorsicht zu betrachten: denn das Problem der Erfassung und Bewertung des Realkapitals ist äußerst schwierig. R.Solow schreibt dazu: "... it is the one, that will really drive a purist mad." (R.Solow, Technical Change and the Aggregate Production Function, in: Review of Economics and Statistics, Bd.39 (1957), S.314.)

Die Bedeutung der kapitalistischen Konkurrenz für den technischen und organisatorischen Fortschritt wird allgemein sehr hoch eingeschätzt.¹⁾ Max Weber sah in dem Fehlen der Konkurrenz freier Unternehmer eine der wesentlichen Ursachen dafür, daß nicht schon in der Antike ökonomisch-technischer Fortschritt auftrat, obwohl die naturwissenschaftlichen Voraussetzungen in großem Maße gegeben waren.²⁾

Die Konkurrenz braucht nicht als eine vollkommene Preiskonkurrenz auf homogenen Märkten aufgefaßt werden. Auch Oligopole und Monopole stehen, wie vor allem J.A. Schumpeter nachgewiesen hat, unter langfristigem Aspekt miteinander in Konkurrenz.³⁾ Mit anderen Worten, es gibt auf lange Sicht keine eindeutigen Monopolstellungen, es sei denn, daß sie durch politische Macht gestützt werden.⁴⁾ Die Vorteile des technischen Fortschritts erscheinen dabei verschiedentlich nicht in relativen Preissenkungen bei einem bestimmten Gut, sondern in qualitativen Verbesserungen dieses Gutes oder in gänzlich neuen Gütern, die zu relativ günstigeren Bedingungen als die alten angeboten werden.

Es ist eine interessante, bis heute nicht klar entschiedene Frage, ob nicht gerade die Oligopol- und Monopolunternehmen die entscheidenden technischen Umwälzungen der

-
- 1) Vgl. P.R.Lehnert, Zur wirtschaftlichen Problematik des technischen Fortschritts, Nürnberg 1934, S.16 ff.; F.H.Fleck, Untersuchungen zur ökonomischen Theorie vom technischen Fortschritt, Freiburg/Schweiz 1957, S.144; J.Fourastié, Le grand espoir du XX^e siècle, 4.Aufl., Paris 1958, S.35.
 - 2) Vgl. M.Weber, Die sozialen Gründe des Untergangs der antiken Kultur, in: Soziologie, Weltgeschichtliche Analysen, Politik, Stuttgart 1956, S.1 ff.
 - 3) Vgl. J.A.Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1950, S.139.
 - 4) Vgl. zu diesen Fragen die Ausführungen über die Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer im III.Kapitel.

ökonomischen Produktion bewirkt haben. Sie wurde bekanntlich von J.A.Schumpeter rückhaltlos bejaht.¹⁾ Seine Ansichten werden jedoch nicht von allen Nationalökonomten geteilt. Es ist aber heute weithin anerkannt, daß die großen Oligopolunternehmen mit ihren Forschungsabteilungen und Finanzierungsmöglichkeiten viel zum technischen Fortschritt beigetragen haben.²⁾

Der langfristige Aspekt Schumpeters läßt die Frage offen, ob nicht von den Unternehmern laufend kleinere Chancen zur Verbilligung der Produktion, vor allem zur Ersparung von Arbeitskräften, ausgelassen werden, da ja kurzfristig kein Zwang zu Preissenkungen besteht und auch die Markstellung eines Oligopol- bzw. Monopolunternehmens kurzfristig nicht gefährdet erscheint. Diese Tatsache macht sich eine Theorie zunutze, die für uns von gewissem Interesse ist, die Theorie der expansiven Lohnpolitik.

Die 1927 von K.Massar und Th.Brauer³⁾ begründete Theorie der expansiven Lohnpolitik erwartet von "gewinngefährdenden Lohnsteigerungen" eine stimulierende Wirkung auf den technischen und organisatorischen Fortschritt. Unter gewinngefährdenden Lohnsteigerungen versteht man Lohnerhöhungen, die nicht Folge einer gerade erreichten Erhöhung der Totalproduktivität sind, sondern über die Zunahme der Totalproduktivität hinausgehen. Expansive Löhne haben in der Tat den erwarteten Erfolg, wenn sie Anstoß geben zum Nachholen von Rationalisierungsmaßnahmen, die auch bei dem alten Lohn schon möglich und wirtschaftlich

1) Vgl. J.A.Schumpeter, a.a.O., S.135 ff.

2) Vgl. F.H.Fleck, a.a.O., S.149 ff.

3) K.Massar, Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne, Heidelberg 1927, Th.Brauer, Die Wirkungen von Lohnerhöhungen auf die Kaufkraft und den inneren Markt, Jena 1927; und derselbe, Expansive Lohnpolitik (Nachdruck), in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 6.Jg.(1955), S.79 ff.

gewesen wären, wenn also die durch die Lohnerhöhungen gestiegenen Durchschnittskosten durch die Rationalisierung wieder auf den Ausgangswert reduziert werden.¹⁾ Die expansive Lohnpolitik ist hingegen verfehlt, wenn der Ausgangswert der Durchschnittskosten nicht wieder erreicht wird. In diesem Fall erfahren die Gewinne bei gegebener monetärer Endnachfrage eine Einschränkung, die Kapitalbildung schrumpft, Arbeitskräfte müssen freigesetzt werden.²⁾

Die Theorie der expansiven Lohnpolitik setzt also voraus, daß stets Rationalisierungsmöglichkeiten gegeben sind, die von den Unternehmern aber nicht in vollem Maße genutzt werden, offenbar weil die Konkurrenz nicht zwingend genug ist. Die Theorie nimmt weiter an, daß die Unternehmer die expansiven Löhne nicht durch Preiserhöhungen auf die Konsumenten überwälzen.

Daß die unvollkommene Konkurrenz die wichtigste Voraussetzung der expansiven Lohnpolitik ist, ging bereits aus der ersten Diskussion der Theorie hervor. Ihre Gegner vertraten den Standpunkt, daß der Wettbewerb allein die Unternehmer stets zur Ausnutzung aller Rationalisierungsmöglichkeiten zwingt.³⁾ Auf die zweite Voraussetzung weist - wenn auch nicht explizit - neuerdings W.Dumas hin, indem er behauptet, daß, wenn die Unvollkommenheit der Konkurrenz eine Verlangsamung des technischen und organisatorischen Fortschritts mit sich bringe, dieser Mangel dennoch nicht durch Lohnsteigerungen, sondern nur durch eine den Wettbewerb fördernde Marktordnungspolitik ausgeräumt werden könne.⁴⁾ Die Behauptung beruht auf der

1) Vgl. E.Arndt, Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957, S.159.

2) Ebda., S. 161.

3) Vgl. K.Massar, Lohnpolitik und Wirtschaftstheorie, Tübingen 1932, S.40 ff.

4) Vgl. W.Dumas, Irrwege der Lohnpolitik, Köln 1957, S.23 f.

Überlegung, daß die Unternehmer den Preis bei unvollständiger Konkurrenz nicht als Datum hinnehmen müssen, sondern selbst festsetzen und somit Lohnerhöhungen auf die Preise überwälzen können, ohne zu Rationalisierungen gezwungen zu sein.

Wenn die Unternehmer insgesamt in Höhe der zusätzlichen Lohnzahlungen Kredite aufnehmen oder die Umlaufgeschwindigkeit ihrer monetären Guthaben entsprechend erhöhen und zugleich die Lohnerhöhungen die gesamte Volkswirtschaft erfassen, wird eine solche Überwälzung tatsächlich gelingen. Je weniger allgemein jedoch die Lohnerhöhungen sind und je weniger die Unternehmer die Lohnerhöhungen mit zusätzlich realisierten Krediten bezahlen und je mehr es den wirtschafts- und geldpolitischen Instanzen gelingt, eine Steigerung der "effektiven Geldmenge" zu verhindern, desto eher entfällt die Überwälzungsmöglichkeit. Wie sich die Unternehmer im konkreten Falle verhalten, das hängt hauptsächlich von ihren Erwartungen hinsichtlich der Absatzmöglichkeiten ab. Es ist deshalb nicht grundsätzlich auszuschließen, daß in einer Wirtschaft unvollkommenen Wettbewerbs expansive Lohnerhöhungen eine stimulierende Wirkung auf den technischen und organisatorischen Fortschritt ausüben.

c) Die Nachfrageentwicklung

Soll die durch die Nettoinvestition geschaffene Kapazität voll ausgenutzt werden, so setzt dies eine dem marginalen Kapitalkoeffizienten entsprechende Steigerung der realen Endnachfrage voraus. Damit soll jedoch nicht gesagt sein, daß die makroökonomische Nettoinvestition von der realen Endnachfrage "veranlaßt" wird.

Die Steigerung der realen Endnachfrage wird bei begrenzter monetärer Endnachfrage durch das Sinken des Preis-

niveaus ermöglicht. Es wurde angenommen, daß die Preis-senkungsbereitschaft der Unternehmer im Modell so vollkommen ist, daß sich von dieser Seite her kein Grund zu der Befürchtung ergibt, daß die reale Steigerung der Gesamtnachfrage geringer sein könnte als bei steigenden Nominaleinkommen und stabilem Preisniveau unter sonst gleichen Verhältnissen.

Wie hoch die gesamte reale Nachfrage jedoch tatsächlich sein wird, hängt darüber hinaus (bei konstanten Staatsausgaben und ausgeglichener Zahlungsbilanz) von der makroökonomischen Konsum- und Investitionsneigung ab.

In diesem Zusammenhang müssen die Versuche erwähnt werden, makroökonomische Investitionsfunktionen auf der Grundlage des Akzelerationsprinzips aufzustellen. Die bekanntesten sind die von P.A.Samuelson¹⁾ und von J.R.Hicks²⁾. Während der erste die Investition einer bestimmten Periode proportional zur Veränderung des Konsums dieser Periode gegenüber der vorhergehenden setzt $\Delta \bar{I}_t = a (C_t - C_{t-1})$, erklärt der zweite die Investition als eine proportionale Funktion von der Differenz des Volkseinkommens der vorhergehenden zu der vorvorhergehenden Periode $\Delta \bar{I}_t = a (Y_{t-1} - Y_{t-2})$.

Die schwerwiegendste Kritik an solchen Versuchen ist zweifellos die, daß das Akzelerationsprinzip ebenso wie die Quantitätstheorie des Geldes nur "little or no motivational content" habe³⁾, weil nicht gewiß ist, ob die gesamte Nettoinvestition eine Folge des Einkommenszuwachses oder der Einkommenszuwachs eine Folge der Nettoinvestition ist. Hicks weicht dieser Kritik noch eher aus als Samuelson, weil er nicht den Einkommenszuwachs derjenigen Periode, für die die Größe der

1) Vgl. P.A.Samuelson, Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration, Rev.of Economics and Statistics, 21(1939), S.75 ff.

2) J.R.Hicks, A Contribution to the Theory of the Trade Cycle, Oxford 1950, S.59 ff.

3) So J.R.Meyer and E.Kuh, a.a.O., S.14.

Investition gefunden werden soll, verwendet, sondern den Einkommenszuwachs der vorhergehenden Periode.

Trotzdem sind solche makroökonomischen Investitionsfunktionen durchaus fragwürdig. Wenn man sich die unter Punkt b) gemachten Ausführungen vergegenwärtigt, müssen sie als eine zu große Vereinfachung erscheinen.¹⁾

Im ganzen wird jedoch die Ansicht vertreten, daß dem Akzelerationsprinzip langfristig, besonders im Falle zunehmender Sparneigung, eine gewisse Bedeutung zukommt.²⁾

Die Nachfrage, die dem einzelnen Wirtschaftszweig (bei homogenen Märkten) bzw. dem einzelnen Unternehmer zufällt, hängt von den speziellen Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage ab. Wie Befragungen³⁾ ergeben haben, bemühen sich die großen Unternehmen im all-

1) Vgl. auch die durchweg negativ ausgefallenen Tests des Akzelerationsprinzips von J.Tinbergen und die etwas positiveren von J.R.Meyer und E.Kuh. (J.Tinbergen, Statistical Evidence on the Acceleration Principle, *Economica* N.S.V (1938), S.168 ff.; J.R.Meyer and E.Kuh, a.a.O., S.30 ff.)

2) Vgl. hierzu G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, a.a.O., S.214 Fußnote, und R.F.Harrod, Der britische boom 1954/55, in: Konjunkturpolitik, Heft 4, Berlin 1956, S.193 f. Beide Autoren erwarten von einer Steigerung der Sparneigung eher eine wachstumshemmende als eine wachstumssteigernde Wirkung, mit anderen Worten, sie glauben, daß die langfristige Senkung der Konsumneigung eine negative Wirkung auf die Investitionsneigung ausübe.

Vgl. auch J.H.Müller, Sparen als Investitionsvoraussetzung und als Nachfrageausfall, in: Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung, Bd.1 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen (hrsg.von F.Voigt), Berlin 1958.

3) Vgl. Th.Oursin, Probleme industrieller Investitionsentscheidungen (hrsg. vom IFO-Institut für Wirtschaftsforschung), München 1962, S.26 und 52.

gemeinen um möglichst genaue Analysen ihrer langfristigen Absatzchancen, wobei die allgemeine Entwicklung des Bevölkerungswachstums und des Lebensstandards mit in die Schätzungen einbezogen werden.

d) Die Finanzierungsmöglichkeiten

Unterschieden werden grundsätzlich die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung und der Selbstfinanzierung. Zu den ersteren werden hier die mittel- und langfristigen Kredite und die Emmission von Aktien und sonstigen Beteiligungspapieren gerechnet, zu den letzteren neben dem nicht entnommenen Gewinn die Abschreibungen und die Rückstellungen. Als erstes sollen das Ausmaß und die Bestimmungsgründe der Selbstfinanzierung besprochen werden, deren Anteil an der Gesamtfinanzierung der Investitionen heute sehr hoch ist, wenngleich sie in den einzelnen Bereichen und Wirtschaftszweigen durchaus unterschiedlich sein mag.

Genauere Aufschlüsse über die Höhe der Selbstfinanzierung gibt es nur für die publizitätspflichtigen Aktiengesellschaften. Nach einer Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung waren in den Jahren 1953 bis 1957 die Anlageinvestitionen der westdeutschen Aktiengesellschaften vollkommen durch eigenerwirtschaftete Mittel gedeckt. Sie machten etwa 60 % der Gesamtfinanzierungsmittel (einschließlich der kurzfristigen Kredite!) aus.¹⁾

Das Institut für Wirtschaftsforschung vertritt die Ansicht, daß in der übrigen Wirtschaft kaum andere Verhältnisse zu erwarten seien. Für verschiedene Wirtschaftszweige liegen Repräsentativbefragungen der Un-

1) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung bei den Aktiengesellschaften der Industrie in der Bundesrepublik von der Währungsreform bis 1957, in: Wochenbericht, 26.Jg., Nr.46, Berlin 13.11.1959.

ternehmer vor - so unter anderem für die Textilindustrie¹⁾ und die Maschinenbauindustrie²⁾, die sämtlich auf eine sehr hohe Selbstfinanzierungsquote schließen lassen. Die unmittelbar ins Auge fallenden Ursachen für die Selbstfinanzierung sind die steuer- und handelsrechtlichen Möglichkeiten der Manipulierung der Kosten und Erträge, sowie der Vermeidung der Besteuerung und der Ausschüttung des bilanzmäßig ausgewiesenen Gewinns.³⁾ In Frage kommen u.a. die Möglichkeiten der Sonderabschreibungen, der degressiven Abschreibungen und der Bildung von Rücklagen und Rückstellungen. Eine Rolle spielen ferner die Schwierigkeiten, die "richtige Abschreibung" überhaupt festzustellen, was zu "Schätzungsfehlern" mit dem Ergebnis zu hoher Abschreibungen führt, sowie der bereits genannte Lohmann-Ruchti-Effekt und ferner die Tatsache, daß die Ansammlung von Gewinnen im Unternehmen die Kreditbereitschaft der Banken erhöht und die Macht der Geschäftsleitungen der Kapitalgesellschaften stärkt.⁴⁾

Tiefer liegende Ursachen für die Selbstfinanzierung sind in den Marktformen und den Preiselastizitäten bei Angebot und Nachfrage zu sehen. "Je weiter ein Markt sich von der vollständigen Konkurrenz zum oligopolistischen bzw. monopolistischen Markt hin entfernt, desto größer sind bei gegebenen Elastizitäten die Möglichkeiten der Gewinnsteigerung. Dasselbe gilt bei relativ elastischem Angebot und relativ unelastischer Nachfrage."⁵⁾ Daneben bestehen die Differentialgewinne der

1) H. Kindermann, Bestimmungsgründe für das Verhalten der Unternehmen aus der Textilindustrie, insbesondere der Baumwollindustrie, bei Investitionsentscheidungen, Münster 1961, S. 160.

2) Vgl. Th. Oursin, a.a.O., S. 58; vgl. auch E. Gutenberg, Untersuchungen über die Investitionsentscheidungen industrieller Unternehmen, Köln und Opladen 1959, S. 170 ff.

3) Vgl. R. Jochimsen, Artikel: Selbstfinanzierung, in: Staatslexikon, 6. Aufl., 7. Bd., Freiburg 1962, Sp. 33 ff.

4) Vgl. J. R. Meyer and E. Kuh, a.a.O., S. 17.

5) R. Jochimsen, a.a.O., Sp. 34.

relativ gut geführten Unternehmen.

Die Gesamtheit der Unternehmer schließlich kann ihren Gewinn steigern, wenn die Marktlage in einer wachsenden Wirtschaft die Finanzierung mit kurzfristigen Krediten erlaubt, die durch Preiserhöhungen bzw. im hier vorliegenden Falle konstanter Nominallöhne und steigender Produktivität durch Verzögerung der an sich fälligen Preissenkungen wieder hereingeholt werden. (Aus dem Kreislaufzusammenhang ergibt sich, wie bereits festgestellt, daß der Gesamtgewinn der Summe aus Unternehmerinvestitionen und Unternehmerkonsum abzüglich des Nichtunternehmersparens entspricht.)¹⁾

Diese Art der Investitionsfinanzierung ist naturgemäß um so leichter möglich, je größer der Kapazitätseffekt einer Investition, mit anderen Worten: je kleiner der Kapitalkoeffizient ist, - ein wichtiger Erklärungsgrund dafür, warum die Selbstfinanzierung in der Industrie, die einen durchschnittlichen Kapitalkoeffizienten von etwa 1 hat²⁾, besonders groß ist.

Damit sind die wesentlichen Bestimmungsgründe der Selbstfinanzierung genannt. Es wird geprüft werden, ob die langfristige Preisniveausenkung auf sie einen Einfluß ausübt.

1) Es ist m.E. falsch, die zuerst genannten Ursachen von den zuletzt angeführten "tiefer liegenden Ursachen" in der Weise abzuheben, daß man von ihnen nur die Verwendung eines bestimmten Gewinns abhängig macht, dessen Höhe man durch die dargestellten "tieferen Ursachen" bestimmt sieht. Denn von der Verwendung des Gewinns können durchaus Einflüsse auf die Höhe des gesamten zukünftigen Unternehmergewinns ausgehen. Werden z.B. Gewinne den Aktionären vorenthalten und im Unternehmen belassen, so werden sie höchstwahrscheinlich investiert, während sie bei Ausschüttung an die Aktionäre aus dem Kreislauf geraten können, (gehörtet werden können) und damit die Gewinnhöhe hinabdrücken.

2) Vgl. R.Krengel, a.a.O., S. 40

Die Selbstfinanzierung hat die Fremdfinanzierung nicht vollkommen verdrängt. Es gibt immer noch einen beträchtlichen Teil der gesamten privaten Nettoinvestitionen, der auf Fremdfinanzierungsmöglichkeiten angewiesen ist. Dabei muß man unterscheiden zwischen Investitionen, die kreditabhängig, aber zinsunempfindlich sind und Investitionen, die sowohl zinsempfindlich als auch kreditabhängig sind. Nach statistischen Tests und Unternehmerbefragungen und entsprechend den obigen Ausführungen über die Selbstfinanzierung scheint es aber ziemlich sicher, daß nur wenige industrielle Investitionen zu diesen beiden Gruppen gehören.¹⁾ Im allgemeinen sind in der Industrie die Umschlagsgeschwindigkeit des Kapitals und die Profitrate so groß, daß der Zins kostenmäßig kaum ins Gewicht fällt. Die hohen Gewinne und die aus den Abschreibungen erwachsenden Selbstfinanzierungsmittel machen die Unternehmer darüber hinaus in Bezug auf die Anlageinvestitionen fast völlig unabhängig von langfristigen Krediten.

Kreditabhängige, aber relativ zinsunempfindliche private Investitionen dominieren heute in der Bundesrepublik insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft.²⁾

Kreditabhängig und zinsempfindlich sind heute mit Sicherheit nur noch die Wohnungsbauinvestitionen - und zwar infolge der staatlichen Kredithilfen auch nur zum Teil - und einige weitere private Investitionen, wie Wasserkraftwerke und verschiedene andere Bauinvestitionen.

1) Vgl. Th.Oursin, a.a.O., S.54 f; weiterhin R.F.Harrod, Dynamic Economics, a.a.O., S.98 u.131 ff.; M.Lohmann, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3.Aufl., Tübingen 1959, S.186.

2) Vgl. E.Preiser, Investition und Zins, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd.170 (1958), S.107 ff.
Im übrigen ist auch die staatliche Versorgungswirtschaft zum Teil kreditabhängig. Ihre Investitionen könnten jedoch notfalls mit Steuern finanziert werden.

Die Zinsempfindlichkeit dieser Investitionen beruht in jedem Falle auf der langen Lebensdauer der Anlagen und einer geringen Profitrate.¹⁾

Mit den bisherigen Ausführungen über die Finanzierungsmöglichkeiten ist noch nicht die Frage beantwortet worden, ob Änderungen in der Finanzierungsstruktur, die den Unternehmern aufgezwungen werden, Folgen für ihre Investitionsneigung haben werden. Die Beantwortung dieser Frage ergibt sich aus der Darstellung der Vorteile, welche die Selbstfinanzierung für die einzelnen Unternehmer gegenüber der Fremdfinanzierung bietet.

Es lassen sich etwa 7 Vorteile nennen:²⁾

- (1) Das Risiko ist bedeutend gemindert, es besteht keine, bei einer unvorhergesehenen Entwicklung unter Umständen drückend werdende Schuldenlast.³⁾
- (2) Es entstehen keine Finanzierungskosten, wie bei der Aufnahme von Fremdkapital; der interne kalkulatorische Zinsfuß stellt keine Zahlungsverpflichtung dar.
- (3) Eine hohe Selbstfinanzierung wird von den Banken aus Sicherheitsgründen vielfach als Voraussetzung für die Kreditgewährung angesehen.
- (4) Für Unternehmen, die keinen Zugang zum institutionellen Kapitalmarkt haben, ist die Selbstfinanzierung vielfach die einzig bedeutende Finanzierungsart.
- (5) Die Liquidität läßt sich günstiger gestalten.
- (6) Das Eindringen fremder Interessen im Unternehmensbereich wird erschwert bzw. verhindert.
- (7) In Kapitalgesellschaften stärkt die Selbstfinanzierung die Dispositionsfreiheit und die Macht der Geschäftsleitung.

1) Vgl. F.A.Lutz, The Interest Rate and Investment in a Dynamic Economy, Am.Economic Review, Vol.XXXV (1945), S.821 ff.; und E.Preiser, Investition und Zins, a.a.O., S.105.

2) Vgl. hierzu R.Jochimsen, a.a.O., Sp.37 ff.

3) Wie bei den erwähnten Unternehmerbefragungen zutage

Es ist kaum anzunehmen, daß die offensichtlichen volkswirtschaftlichen Nachteile der Selbstfinanzierung, wie vor allem die einseitige Vermögensbildung, das Eindringen der großen gewinnstarken Unternehmen in die Bereiche des small business und die mögliche Fehlleitung von Kapital, die mannigfachen Vorteile aufwiegen, die sich für das wirtschaftliche Wachstum (bei begrenzter Sparwilligkeit der Haushalte) aus der Selbstfinanzierung ergeben.

Da sich die Unternehmer seit Ende des 2. Weltkrieges an hohe Profitraten gewöhnt haben, kann ein Zwang auf Abbau der Selbstfinanzierung dazu führen, daß nicht eine Umstrukturierung der Gesamtfinanzierung zugunsten der Fremdfinanzierung, sondern eine Minderung der Nettoinvestitionen erfolgt.

3. Die Bestimmungsgründe des marginalen volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten

Bei der Darstellung der Bestimmungsgründe der volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten kann an Ausführungen von G.Bombach angeknüpft werden.¹⁾

trat, werden an sich lohnende Nettoinvestitionen nicht selten wegen eines zu hohen Verschuldungsgrades unterlassen. Vgl. Th.Oursin, a.a.O., S.50 und 60; H.Kindermann, a.a.O., S.153 und S.36, Fußnote 2).

- 1) G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, a.a.O., S.179 ff.

In Anbetracht der verschiedentlich zu beobachtenden Tendenz, den Kapitalkoeffizienten bei Wachstumsprognosen aufgrund seiner empirisch festgestellten langfristigen ungefähren Konstanz als unveränderlich anzunehmen, ist folgendes Zitat von Bombach bemerkenswert: "Wir können die Lösung des Problems nicht dadurch umgehen, daß wir den Kapitalkoeffizienten einfach als eine durch die Technik bestimmte und damit von außen vorgegebene Konstante betrachten. Wir dürfen uns nicht mit vagen Vermutungen der Art zufrieden geben, daß das anbrechende Zeitalter der Automation vielleicht zu einer Erhöhung des Kapitalkoeffizienten führen werde. Tun wir das, so wird der Kapitalkoeffizient schließlich zu einem 'deus ex machina', der nicht mehr leistet, als etwa die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes in der Quantitätstheorie."

Bombach geht bei der Erklärung des marginalen Kapitalkoeffizienten in mehreren Stufen vor. Auf der ersten untersucht er den marginalen Kapitalkoeffizienten eines einzelnen homogenen Wirtschaftszweiges. Er sieht ihn neben dem Auslastungsgrad der Anlagen durch die Substitution und den technischen Fortschritt bestimmt. Die Substitution führt ceteris paribus zu steigendem Kapitalkoeffizienten, weil sie sich praktisch nur in Richtung auf die Ersetzung von Arbeit durch Kapital vollzieht. Der technische Fortschritt senkt per se den Kapitalkoeffizienten. In der Wirklichkeit laufen Substitution und technischer Fortschritt nebeneinander her und sind oft untrennbar miteinander verbunden. Dies läßt sich einmal durch die technischen Koeffizienten, gewissermaßen durch die Wesensart der technischen Erfindungen, erklären, wenn man annimmt, daß diese ein bestimmtes Verhältnis von Arbeit und Kapital erzwingen. F.Grünig glaubt hingegen, daß der technische Fortschritt in den Unternehmungen Geldkapital freisetze, das in der Folge zur Substitution verwandt werde.¹⁾ Eine mehr die Bedeutung des Kapitalmarktes hervorhebende Erklärung müßte an die im Vergleich zur Entwicklung der Löhne relativ sinkenden Kapitalzinsen anknüpfen. R.Krengel und W.Krieghoff bringen die Substitution in Verbindung mit dem qualitativen wirtschaftlichen Wachstum und führen darauf die ungefähre langfristige Konstanz des Kapitalkoeffizienten zurück.²⁾

Auf der zweiten Stufe untersucht Bombach die Wirkung der strukturellen Veränderungen der Volkswirtschaft auf den Wert des volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten. Bei großen Unterschieden der einzelwirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten - in der Industrie beträgt

1) Vgl. hierzu F.Grünig, Substitution und technischer Fortschritt, in: Konjunkturpolitik, 5.Jg., Berlin 1959, S.3 ff.

2) W.Krieghoff, a.a.O., S.90;
R.Krengel, Wirtschaftsforschung und Wirtschaftsführung, Berlin 1956, S.127.

er etwa 1, in der Wohnungswirtschaft 12,5, bei Elektrizitätswerken über 30 ¹⁾ - kommen den Strukturveränderungen innerhalb der Gesamt-Nettoinvestition für die Größe des marginalen volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten große Bedeutung zu.

Die Strukturveränderungen selbst ergeben sich, wie C. Clark und J. Fourastié vor allem gezeigt haben ²⁾, im wesentlichen aus den Wirkungen des technischen Fortschritts auf die Erhöhung des Lebensstandards und auf die Struktur des Konsums. In zweiter Linie sind auch das Bevölkerungswachstum und der Anteil der staatlichen Investitionen an der Gesamtinvestition von Bedeutung. Von dem Bevölkerungswachstum hängt zum Teil die Entwicklung der Wohnungsbauwirtschaft ab. Der Anteil der Staatsinvestitionen ist weitgehend von der Entwicklung des Lebensstandards unabhängig. Die staatlichen Investitionen weisen gegenüber den privaten Investitionen insgesamt einen höheren Kapitalkoeffizienten auf, vor allem weil es sich weitgehend um Bauinvestitionen handelt.

Auf der dritten Stufe wirft Bombach die Frage nach dem Auslastungsgrad der Anlagen auf. Er stellt fest, daß die kurzfristigen Schwankungen des volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten in erster Linie auf die Schwankungen in der Auslastung der Kapazitäten zurückgehen. Auch langfristig können sich vom Auslastungsgrad her Wirkungen auf den Kapitalkoeffizienten ergeben. Der Auslastungsgrad kann sich verringern, wenn die Monopolisierung und Oligopolbildung in der Volkswirtschaft zunehmen.

-
- 1) Vgl. F. Grünig, Versuch einer Volksvermögensrechnung der D.B.R. (Sonderheft des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, N.F., Nr. 41, Reihe B, Vorträge, S. 31;
R. Krengel, Anlagevermögen, Produktion und Beschäftigung der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik von 1924-1956, a.a.O., S. 40.
- 2) C. Clark, The Conditions of Economic Progress, 3. Aufl., London 1957, S. 253 ff.;
J. Fourastié, a.a.O., S. 39 ff.

Abschnitt B

Die Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf die privaten Nettoinvestitionen

1. Die Wirkungen auf die Innovationen

H.Bräutigam behauptet, daß ein neutrales Geld, worunter er die Konstanz der "wirksamen Geldmenge" (des mathematischen Produkts aus der Geldmenge und ihrer Umlaufgeschwindigkeit) bei konstanter Arbeitsbevölkerung versteht, den technischen Fortschritt in besonderer Weise fördere, und zwar ohne die Gesamtbeschäftigung zu beeinträchtigen.

Er geht davon aus, daß bei stabilem Preisniveau die Löhne nur mit Verzögerung dem Produktivitätsfortschritt folgen. Dies bewirke, so meint er, daß leistungsschwache Grenzbetriebe sich noch lange im Markte halten könnten, wodurch der gesamte Fortschritt gehemmt werde. Eine neutrale Geldversorgung steigere hingegen den Ausleseprozeß unter den Unternehmern, indem sie diese zwingen, die Preise jeweils sofort den fallenden Kosten anzupassen.¹⁾

Bräutigams wesentlicher Irrtum ist in der Annahme zu sehen, daß eine neutrale Geldverfassung die sofortige Anpassung der Einzelpreise an die infolge Produktivitätssteigerung fallenden Stückkosten erzwingen.

Wie bereits erwähnt, ist der eigentliche Begründer der Theorie des neutralen Geldes, F.A.v.Hayek, dieser Ansicht selbst entgegengetreten.²⁾

Die Ausführungen über die in der Wirklichkeit zu erwartende Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer im Kapitel III stützen diesen Einwand gegen Bräutigams These.

1) Vgl. H.Bräutigam, a.a.O., S.230 ff.

2) F.A.v.Hayek, Über neutrales Geld, a.a.O., S.660.

Im übrigen wird im Kapitel III gezeigt werden, daß jeder Versuch, die monetäre Endnachfrage langfristig mit geldpolitischen Mitteln konstant zu halten, (in der Wirklichkeit) scheitern muß, ganz zu schweigen von dem Versuch, eine neutrale Geldverfassung zu realisieren, die eine kurzfristige Stabilisierung der monetären Endnachfrage mit den Mitteln der Zentralbank und eventuell mit Hilfe des Chicago-Planes zum Ziel hat.¹⁾

Ein time lag zwischen Produktivitätssteigerung und Preissenkung kann sich danach ebenso ergeben, wie ein time lag zwischen Produktivitätssteigerung und Nominallohnerhöhungen in einer Wirtschaft stabilen Preisniveaus.

Aber selbst, wenn man annimmt, daß kein time lag auftritt, lassen sich einige Zweifel an dem Aussagewert der Argumentation Bräutigams anmelden.

Der Ausleseprozeß unter den Unternehmern hängt von sehr vielen Umständen ab, die mit der unternehmerischen Begabung zur Rationalisierung, die Bräutigam durch die neutrale Geldverfassung gefördert wissen will, nichts oder nicht viel zu tun haben. Es handelt sich vor allem um die unterschiedlichen Selbstfinanzierungsmöglichkeiten, unterschiedliche Eigenkapitalmittel und Bankbeziehungen, und schließlich um den unterschiedlichen Grad der Angebots- und Nachfrageelastizitäten in den einzelnen Wirtschaftszweigen bzw. bei den einzelnen Produkten.

Diese Unterschiede bringen es mit sich, daß von einer neutralen Geldversorgung im Sinne Bräutigams Unternehmer betroffen werden können, die in der Rationalisierung sehr tüchtig sind, während andere verschont bleiben können, deren Betriebe in technischer Hinsicht rückständig sind.

Von anderer Bedeutung als die Thesen Bräutigams ist der Fortfall expansiver Löhne. Wenn es zutrifft, daß

1) Vgl. Kapitel III, S.93

expansive Löhne die Rationalisierung fördern, kann die Möglichkeit nicht ausgeschlossen werden, daß eine Politik, welche die Tariflöhne konstant hält, damit gewisse negative Wirkungen auf den technischen und organisatorischen Fortschritt ausübt. Die Stärke dieser Wirkungen ist freilich nicht allzu hoch einzuschätzen.

2. Die Wirkungen auf die Nachfrageentwicklung

a) Die Kaufzurückhaltung der Verbraucher

Wenn die Unternehmer ihre Preise senken müssen, während sie ihre Ausbringung bei Produktivitätssteigerungen zugleich in dem Maße erhöhen, daß ihr Gesamtaufwand realiter - und in dem dieser Untersuchung zugrundeliegenden Modell auch monetär - der gleiche bleibt wie zuvor, so mögen sie unter Umständen die Befürchtung hegen, daß die Konsumenten ihnen das zusätzliche Produkt trotz der Preissenkung nicht abnehmen.

Könnte man die monetäre Endnachfrage völlig konstant halten, so bestünde für die Gesamtheit der Unternehmer zu einer solchen Befürchtung, die F.W.Meyer heute für weit verbreitet hält, und mit dem Ausdruck "Elastizitätspessimismus" umschrieben hat¹⁾, kein Grund. Die Preiselastizität der Nachfrage für die Gesamtwirtschaft ist bei konstanter monetärer Gesamtnachfrage gleich 1, d.h. die reale Nachfrage nimmt um denselben Prozentsatz zu, um den die Preise gesenkt werden (Preise und Mengen jeweils auf eine mittlere Basis bezogen).¹⁾ Der Gesamterlös deckt den Gesamtaufwand.

1) F.W.Meyer, Elastizitätspessimismus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 23.4.1959, Nr.94, S.13.

Die Preiselastizität bei den einzelnen Produkten kann jedoch auch bei konstanter monetärer Gesamtnachfrage durchaus unterschiedlich sein, aber in diesem Fall handelt es sich nicht um ein Problem, das erst in einer Wirtschaft allgemein sinkender Preise auftritt. Unterschiede in der Preiselastizität der Nachfrage haben ihre Ursache in Veränderungen der Nachfragerelationen auf Grund von Bedarfsverschiebungen und setzen sich in einer Wirtschaft stabilen oder steigenden Preisniveaus in gleicher Weise durch.²⁾ (Bezeichnend für solche langfristigen Veränderungen in der Bedarfsstruktur ist die als Engelsches bzw. Schwabesches Gesetz bekannte relative Abnahme der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und Wohnungen.) Dabei kann sich freilich eine Besonderheit ergeben: Die Konsumenten können besonders auffällige Preissenkungen bei den Gütern mit relativ hoher Steigerung der Arbeitsproduktivität auf Qualitätsminderung zurückführen. In der Tat ist verschiedentlich nachgewiesen worden, daß die Konsumenten von solchen "Preisillusionen" beeinflusst werden können.³⁾ Es ist jedoch eine Frage, ob die Preisillusionen in einer Wirtschaft, in der alle oder nahezu alle Preise sinken, nicht geringer sein werden, als in einer Wirtschaft stabilen Preisniveaus, in der sich die verschiedensten Preisbewegungen zu gleicher Zeit vollziehen; manche Preise steigen, andere bleiben stabil, wieder andere sinken. - In einer Wirtschaft, in der fast alle Preise sinken, lassen sich Preissenkungen nicht mehr als eine unter Um-

-
- 1) Vgl. H.v.Stackelberg, Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Tübingen 1951, S.158.
 - 2) So auch G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, S.191 ff.
 - 3) Vgl. G.Katona, Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960, S.272.

ständen verdächtige Ausnahme empfinden.

Weit schwerwiegender dürfte eine andere Form von Elastizitätspessimismus sein, die in einer Wirtschaft stabilen langfristigen Preisniveaus nur in Zeiten konjunkturellen Abschwungs eine Rolle gespielt hat: die Furcht vor allgemeinen "Käuferstreiks" oder zumindest einer gewissen allgemeinen Kaufzurückhaltung seitens der Konsumenten. So meint E.Küng: "Die Erwartung sinkender Preise gibt naturgemäß Anlaß, die Käufe aufzuschieben, die sich aufschieben lassen, weil man damit rechnet, sie später billiger vornehmen zu können."¹⁾ So wie es in Zeiten steigender Preise vorteilhaft erscheinen mag, mit dem Angebot an Waren zurückzuhalten, so scheint sich jetzt eine Baisseprämie für alle diejenigen zu ergeben, die sich mit ihren Käufen zurückhalten. Die monetäre Gesamtnachfrage geht zurück, wodurch die Deflation gewissermaßen "spekulativ vorweggenommen werden" könnte.²⁾ Die durch den Käuferstreik hervorgerufene Schmälerung der monetären Gesamtnachfrage veranlaßt die Unternehmer bei scharfer Preiskonkurrenz zu Preissenkungen, die über die Kostensenkungen hinausgehen, wodurch die Kaufzurückhaltung nur noch mehr angestachelt wird. Die Folge ist eine ausgesprochene Deflation mit all ihren Begleiterscheinungen.

Ob tatsächlich eine Kaufzurückhaltung der Konsumenten in größerem Maße zu erwarten wäre, ist nicht gewiß. Über die Faktoren, die für eine Einstellung der Konsumenten gegenüber sinkenden Preisen bestimmend sind, ist nach G.Katona "noch viel zu wenig bekannt".³⁾ Erfah-

1) E.Küng, a.a.O., S.68.

2) Dies ist der Haupteinwand G.Bombachs gegen eine Politik langfristig sinkenden Preisniveaus.
G.Bombach, Wachstum und Stabilität, a.a.O., S.73.

3) G.Katona, a.a.O., S.271.

rungen mit einem sinkenden Preisniveau im long run aber gibt es in diesem Jahrhundert überhaupt noch nicht. Die langfristigen Preisniveausenkungen im 19. Jahrhundert sind aus verschiedenen Gründen nicht mit der hier gewünschten Preisniveausenkung zu vergleichen.¹⁾ An sich geht aus Erhebungen hervor, daß die Preiserwartungen im Vergleich zu anderen Erwartungen eine geringe Intensität aufweisen²⁾. Wenn auch die Konsumenten in Bezug auf Preissteigerungen heute viel bewußter sind als früher³⁾, (was vielleicht zu der Ansicht berechtigt, daß das Rechnen in Geldgrößen, von I. Fisher als "Geldillusion" bezeichnet⁴⁾, heute selbst bei den Konsumenten nicht mehr vorherrscht). Aber die Erfahrungen mit den Preissteigerungen lassen sich nicht ohne weiteres in analoger Weise auf die Politik der Preisniveausenkung anwenden.

Die Befürchtungen eines deflatorischen Zirkels bei langfristiger Preisniveausenkung sind nicht hinreichend begründet. Als bedeutendstes Gegenargument läßt sich die unter Punkt b) näher dargestellte Überlegung anführen, daß die langfristige Preissenkung bei den einzelnen Gütern wahrscheinlich nicht kontinuierlich, sondern schubweise zustandekommt. Für den Konsumenten lohnt sich also die Kaufaufschiebung einmal nicht generell, zum anderen lohnt sie sich nur zeitweise, nämlich dann, wenn sich die Anzeichen häufen, daß der Preis eines bestimmten Gutes bald sinken wird. Eine solche Kaufzurückhaltung von Fall zu Fall hat aber kaum Bedrohliches an sich, vielmehr fördert sie die gewünschte rasche Anpassung der Preise an den technischen Fortschritt.

Ein zweites Argument gegen die Befürchtung der Kaufzurückhaltung wäre, daß der Konsument seine Käufe mit Aus-

1) Vgl. hierzu die Ausführungen im Kapitel III, Abschn. D, Punkt 2.

2) G. Katona, a.a.O., S. 196.

3) Vgl. G. Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, S. 209.

4) I. Fisher, Money Illusion, New York 1928.

nahme der nicht als lebensnotwendig empfundenen Gebrauchsgegenstände nicht auf längere Zeit hinausschieben kann. Sein Konsuminteresse dürfte viel zu groß sein, als daß er längere Zeit auf Preissenkungen zu warten vermöchte, deren Eintritt und Ausmaß für ihn letzten Endes immer unbestimmt sind. Immerhin kann gerade die Kaufzurückhaltung bei den nicht unbedingt lebensnotwendigen dauerhaften Gebrauchsgütern bedrohliche Ausmaße annehmen.

b) Nachlassen der Lagerinvestitionen und des "Sachsparens"

Das Sachsparen könnte eine Einbuße erfahren, wenn das Preisniveau langfristig sinkt. Niemand wird, so müßte man annehmen, Güter auf Lager legen, die er später, wenn er sie wirklich braucht, mit Sicherheit billiger erwerben kann. Auch die Geschäftsleute werden die Lagerinvestitionen soweit mindern, wie es ohne ernsthafte Schädigung des Geschäftsinteresses gerade möglich ist.

Zur Beurteilung des Sachsparens ist freilich zu beachten, daß in vielen Fällen, vor allem gilt das für die Lagerhaltung der Geschäftsleute, nicht das Sinken des allgemeinen Preisniveaus, sondern nur das Sinken einzelner Preise von Bedeutung ist. Die einzelnen Preise aber werden wahrscheinlich nicht mit stetiger Rate, sondern entsprechend den diskontinuierlich anfallenden technischen Erfindungen mehr oder weniger ruckweise fallen. Die Unternehmer mögen aus Werbungsgründen sogar daran interessiert sein, daß ihre Preise nicht in unauffälligen kleinen Raten, sondern in größeren Schüben sinken. Sie werden vielleicht geneigt sein, selbst die Preissenkungen bei den Vorprodukten und die alltäglichen Rationalisierungserfolge nicht jeweils sofort an die Ab-

nehmer weiterzugeben, sondern sie zu Bündeln zu sammeln, so daß ihre Preise nur in größeren Abständen, die bis zu fünf und mehr Jahren betragen können, sinken. Es ist nicht gewiß, daß die Preissenkungen so erfolgen, aber es spricht doch manches dafür.¹⁾

Wenn die Preissenkungen bei den einzelnen Gütern nur sprunghaft und in längeren Abständen erfolgen, so sind ihre Einschätzungen und entsprechende Dispositionen für die Lagerhaltung leichter möglich, d.h., daß das Lagerisiko nicht viel größer wäre als in einer Wirtschaft stabilen Preisniveaus, in der sich auch ständig relative Preisbewegungen mit absoluten Preissenkungen bei einzelnen Gütern vollziehen.

c) Die steigende Sparneigung der Nichtunternehmer

In der Literatur ist verschiedentlich die "Geldwertempfindlichkeit" der Sparer untersucht worden, aber es ließen sich nur die Einflüsse inflationistischer Geldwertveränderungen nachweisen.²⁾ Die leichten Preisniveausteigerungen in der Bundesrepublik nach dem Zweiten Weltkrieg haben die Spartätigkeit keineswegs unterbunden. Es steht jedoch dahin, ob nicht die Ersparnisse bei stabilem oder sinkendem Preisniveau wesentlich größer gewesen wären.

-
- 1) Auch eine oligopolistische Marktstruktur wird diese Preispolitik fördern. Vgl. hierzu S.111
 - 2) Vgl. B.Wissmann, Die Zinsempfindlichkeit der deutschen Sparer, Bd.15 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg.von F.Voigt, Berlin 1960, S.78;
G.Schmölders, Die sogenannte Zinsempfindlichkeit des Sparers, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14.Jg., Heft 15, S.713 und derselbe, Wie denkt der Sparer über den Geldwert?, daselbst, Heft 17, S.824 (1961).

Man ist also hinsichtlich der Wirkungen eines langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Höhe der Ersparnisse auf theoretische Erörterungen angewiesen. Hierzu ist es zunächst zweckmäßig, die einzelnen Motive des Sparens näher zu betrachten. Im Einklang mit den heute geltenden theoretischen Vorstellungen¹⁾ sollen folgende Spar-motive unterschieden werden:

- (1) Wohnungsbausparen, Sparen für sonstige dauerhafte Gebrauchsgüter und für Reise und Erholung;
- (2) Sparen für den Aufbau und Erhaltung einer "eigenen Existenz";
- (3) Nachkommensparen;
- (4) Sparen für höheres Einkommen;
- (5) Altersvorsorge;
- (6) Sicherheitsrücklage;
- (7) Sparen für soziales Prestige.

In der relativen Bedeutung der einzelnen Motive dürfte das erste an der Spitze stehen; es folgen wahrscheinlich das sechste, dritte und zweite Motiv, während die Altersvorsorge entsprechend der Zunahme der Sozialversicherung stark zurückgegangen ist. Auch das Sparen für höheres

1) Vgl. z.B. B.Wissmann, a.a.O., S. 7 f.

Einkommen, das sogenannte Ertragssparen, hat sehr an Bedeutung verloren.¹⁾ Unter Sparen für soziales Prestige soll die Absicht verstanden werden, sich mit einem Bankkonto oder Wertpapierbesitz soziale Geltung zu verschaffen. Natürlich verleihen der erste, zweite und vierte Sparzweck mittelbar auch ein soziales Prestige.

Das erste Motiv zeichnet sich dadurch aus, daß hier das Sparziel einigermaßen fest umrissen ist. Das trifft auch in freilich geringerem Maße für die beiden nächsten Motive zu. Hier taucht nun zunächst die Frage auf, ob nicht beim Sparen mit festumrissenem Zweck zu erwarten ist, daß die Sparbeträge bei sinkendem Preisniveau herabgesetzt werden, weil ein Sinken der Preise den Zweck mit geringerem Aufwand zu erreichen gestattet. Es ist nicht anzunehmen, daß die Sparer, die durchaus keine klare Vorstellung von der zukünftigen Entwicklung der Preise gerade derjenigen Güter haben können, die sie in einem späteren Zeitpunkt mit der gesparten Summe nachzufragen gedenken, ihre Sparpläne bei sinkenden Preisen jeweils in der Weise revidieren, daß am Ende der Sparperiode die Sparsumme genau dem Preis des Sparzwecks entspricht. Vielmehr besteht doch eine gewisse Wahrscheinlichkeit, daß die Sparpläne auf Grund der zu Beginn der Sparperiode gerade gegebenen Preise gemacht und unverändert beibehalten werden.²⁾ Schließlich verliert man nichts, wenn man am Ende einen Überschuß behält.³⁾

1) Vgl. Chr. Gasser und W. Meyer, Der schweizerische Kapitalmarkt, 1. Teil, Das Sparen der Haushalte, der Unternehmungen und des Staates, Zürich 1952, S. 48.

2) So R. F. Harrod, Dynamic Economics, S. 31.

3) Eine Stütze für diese Ansicht bieten empirische Untersuchungen in der Schweiz, die ergeben haben, daß das Zwecksparen bei steigendem Zins nicht gemindert wird. Allenfalls werden die Sparpläne bei sinkendem Zins geändert; die Zinssteigerung wird als angenehme Zugabe empfunden.

Vgl. Chr. Gasser und W. Meyer, a.a.O., S. 48.

Andererseits spricht manches für die Zunahme des langfristigen "Zwecksparens"; so die Sicherheit, daß im Gegensatz zu einer Wirtschaft steigenden Preisniveaus - der Geldwert der Ersparnisse nicht nur nicht geschmälert, sondern ohne eigenes Zutun gesteigert wird. Hinzu tritt möglicherweise eine gewisse spekulative Erwartung in Bezug auf die Preissenkung bestimmter langlebiger Gebrauchsgegenstände. Schließlich könnte das Sparen dadurch gesteigert werden, daß die Aufnahme von Schulden für die Anschaffung langlebiger Gebrauchsgüter, für Wohnungen und Häuser und auch für den Aufbau und die laufende Finanzierung eines eigenen Geschäfts im Gegensatz zu einer Wirtschaft steigenden oder stabilen Preisniveaus teurer und riskanter wird als die Eigenfinanzierung. Dies wird unter Punkt 3 b) näher untersucht.

Das Sparen für höheres Einkommen und für soziales Prestige könnte aufgrund des Wunsches nach sozialer Differenzierung gefördert werden, weil jetzt das Nominaleinkommen der Nichtunternehmer im Durchschnitt nicht anders als durch die Schaffung von Kapitaleinkommen gesteigert werden kann.

Man muß sich vor Augen führen, daß die Einkommensdifferenzierung bei steigendem Durchschnittslohn ausgeprägter ist als bei konstantem Durchschnittslohn; denn wenn hier auch die Löhne im einzelnen relativen Veränderungen unterworfen sind, so ist doch in Betracht zu ziehen, daß die Lohneinkommen bei stabilem oder steigendem Preisniveau, absolut gesehen, selbst dann differenzierter werden, wenn alle Einkommen prozentual gleichmäßig erhöht werden - wie es nach Tarifabschlüssen meist der Fall ist.

Die übrigen Motive können wegen ihrer relativen Bedeutungslosigkeit in einer Zeit des Vordringens der staatlichen sozialen Sicherung vernachlässigt werden. Bei ihnen würde im übrigen die Reaktion auf ein sinkendes Preisniveau besonders gering sein. Im ganzen ist festzustellen, daß die freiwilligen Ersparnisse bei lang-

fristig sinkendem Preisniveau aller Wahrscheinlichkeit nach stärker zunehmen werden, als in einer Wirtschaft stabilen oder steigenden Preisniveaus.

Ist die Investitionsneigung ohnehin schon aus anderen Gründen gehemmt, so ist von einem Anstieg der freiwilligen Ersparnisse eher eine weitere Schwächung als ein Auftrieb zu erwarten.

Nun könnte man dafür eintreten, daß der Staat die überflüssigen Ersparnisse, die von den privaten Unternehmern nicht investiert werden, für eigene Investitionen verwenden solle. Das ist ein Problem, das bereits unter dem Aspekt der säkularen Stagnation behandelt worden ist. Wenn die privaten Unternehmer ihre Investitionen monetär konstant halten, der Staat jedoch zusätzlich zu seinen Steuermitteln private Ersparnisse investiert, was bei Vollbeschäftigung zu steigenden nominellen Staatsausgaben führen muß, und hier annahmegemäß ausgeschlossen ist, so muß der monetäre Betrag der staatlichen Investitionen und damit sein Anteil an der Gesamtinvestition zunehmen. Diese Ausdehnung des staatlichen Sektors kann auf lange Sicht zu einer Wandlung der Wirtschaftsordnung führen.¹⁾

d) Die Zunahme der Liquiditätsneigung und des
"externen Sparens" der Unternehmer

Aus Gründen der Vorsicht und eventuell auch der Spekulation kann die Neigung der Unternehmer, ihre Liquidität auf Kosten der laufenden Nettoinvestitionen zu erhöhen, einen Aufschwung erfahren. Desgleichen können sie es unter Umständen für lohnender halten, Gewinne auf den Konten der Banken zu sparen, anstatt sie im eigenen Betrieb zu investieren, wenn die Realverzinsung des im eigenen Betrieb eingesetzten Kapitals unter die Habenzinsen des Kapitalmarktes sinkt, was im folgenden Abschnitt geprüft wird.

1) Vgl. hierzu R.F.Harrod, Dynamic Economics, S.191 ff.

3. Die Wirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten

- a) Das Nachlassen des Aktien- und sonstigen Wertpapiersparens zugunsten des Konten- oder Geldsparens bei den Banken und Sparkassen.

Wenn die Kapitalgesellschaften ihre Abschreibungen nach den Wiederbeschaffungswerten ihrer Kapitalgüter bemessen, so sinkt der Nominalwert ihrer Vermögen. Dementsprechend fällt der Wert, den die Wertpapiere repräsentieren. In dessen bleibt der nominelle Betrag der Kontensparnisse konstant. Diese Tatsache legt die Schlußfolgerung nahe, daß in einer Wirtschaft sinkenden Preisniveaus das Wertpapiersparen zugunsten des Kontensparens vernachlässigt wird, soweit das Erwerbsinteresse beim Sparen eine Rolle spielt.

Nach empirischen Untersuchungen lassen sich in der Bundesrepublik etwa 5 bis 10 % aller Sparer mit etwa 45 % der Gesamtersparnisse der privaten Haushalte bei der Wahl der Sparform von der Höhe der Rendite leiten oder zumindest beeinflussen. Beim Wertpapiersparen spielt auch die Erwartung von Kursgewinnen eine große Rolle. Das private Haushaltssparen teilte sich 1954 zu je 40 % in Kontensparen und Wertpapiersparen und zu 20 % in Versicherungs- und Bausparen auf.¹⁾

Zu den nach rationalen Motiven entscheidenden Sparern gehören wiederum vor allem die heutigen Wertpapiersparer, die sich vom Wertpapiersparen in Hinsicht auf die dauernde Geldentwertung von 2 bis 3 % jährlich einen größeren Gewinn versprechen als vom Kontensparen, zumal die Kurse der Wertpapiere bis in das Jahr 1961 hinein erheblich gestiegen waren. Danach ist zu erwarten, daß in einer Wirtschaft sinkenden Preisniveaus das Wertpapiersparen vernachlässigt wird, so daß die Kurse der Wertpapiere fallen. Hierbei muß jedoch eine andere Tat-

1) B. Wissmann, a.a.O., S.74 ff.

sache beachtet werden:

Das Wertpapiersparen ist nicht allein eine Sache der privaten Haushalte. Die Unternehmen sind daran ebenso beteiligt. Nach Ermittlungen des Statistischen Bundesamtes sind in der Bundesrepublik "rund zwei Drittel des gesamten Nominalkapitals der Aktiengesellschaften als dauernde Beteiligungen bei solchen Kapitaleignern erfaßt, denen der Aktienbesitz mehr Mittel der Einflußnahme als ertragbringende Vermögensanlage ist." ¹⁾ Aktien, die aus Gründen der Einflußnahme von natürlichen oder juristischen Personen erworben wurden, werden aber bei einem allgemeinen Sinken der Kurse wahrscheinlich nicht veräußert. Im übrigen sorgt auch die hohe Selbstfinanzierung der Kapitalgesellschaften dafür, daß der Kursfall in Grenzen bleibt.

Daß aber das Kontensparen an Zugkraft relativ gewinnt, daß es lohnender wird als das Aktiensparen, dafür dürfte letztlich das allgemeine Nachlassen der Investitionsneigung in einer Wirtschaft sinkenden Preisniveaus sorgen, das nach dem Gesamtergebnis dieses Kapitels zu erwarten ist.

Die Vernachlässigung des Aktiensparens und das Sinken der Aktienkurse hat neben der negativen psychologischen Wirkung auf die Investitionsneigung der Unternehmer ²⁾ die unerwünschte Wirkung, daß der Fonds an risikofreudigem Kapital, das für das gute Funktionieren einer Wettbewerbswirtschaft sehr notwendig ist, bedeutend geschmälert wird.

1) Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, N.F., 11.Jg., Heft 2, Februar 1959, S.76 ff.

2) Die Börsenkurse mögen bei manchen Unternehmern auch heute noch, trotz der außerordentlichen Verengung, die der Börsenmarkt durch das Vordringen der Großaktionäre und die Zunahme der Selbstfinanzierung erfahren hat, als traditioneller Index für die wirtschaftliche Entwicklung angesehen werden. Entschei-

b) Die Verbesserung der Kreditmöglichkeiten bei höherem "realen Zins"

Wie unter Punkt 2 dieses Abschnitts festgestellt wurde, wird das freiwillige Sparen und damit das Angebot an mittel- und langfristigen Krediten bei langfristig sinkendem Preisniveau wahrscheinlich **erheblich** zunehmen.

Indessen verschlechtern sich die Bedingungen des Kredits für die potentiellen Kreditnehmer, insbesondere für den kreditabhängigen Bereich der Wohnungsbauinvestitionen; ~~den~~ der Wert der Geldschulden bleibt bei langfristig sinkendem Preisniveau konstant, während der Wert der mit den Krediten gekauften Kapitalgüter ständig sinkt. Andere Unternehmer bzw. Hauseigentümer investieren später mit geringerem Aufwand die gleichen Kapitalgüter, die ständig im Preise sinken, kalkulieren also zu niedrigeren Kosten und zwingen dadurch die Unternehmer und Hausbesitzer, die vorher investiert haben, zu einer vorzeitigen Herabsetzung der Buchwerte ihrer Anlagen.

Ob sich diese Schwierigkeiten in der Wirklichkeit in vollem Umfange ergeben, soll in Kapitel III noch näher untersucht werden. Für das Modell wurde jedenfalls angenommen, daß die Konkurrenz der Unternehmer untereinander dazu führt, daß die Kapitalgüter in Bilanz und Kalkulation nicht zu ihrem Anschaffungspreis, sondern zu ihren wahrscheinlichen Wiederbeschaffungspreisen angesetzt werden.

Die Kalkulation zu den (sinkenden) Wiederbeschaffungspreisen führt nun dazu, daß die zwecks Anschaffung der Kapitalgüter eingegangene mittel- und vor allem langfristige Nominalschuld nicht in vollem Umfange wieder über die Preise eingebracht wird.

dend ist, daß die Börsenkurse in Wirklichkeit nicht die zu erwartende Entwicklung der gesamten Absatzchancen anzeigen brauchen, sondern direkt von anderen Faktoren - wie der Preisniveaubewegung, die nicht mit der wirtschaftlichen Entwicklung korrelieren muß, beeinflusst werden können.

Bei nahezu vollkommener Selbstfinanzierung der Anlageinvestitionen - wie sie nach den zitierten Untersuchungsergebnissen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung für die Aktiengesellschaften gegeben scheint - ist ein Unternehmen freilich in der Lage, den sich aus den Erfordernissen einer intensiv wachsenden Wirtschaft ergebenden Finanzbedarf für Zwecke der Anlageinvestition ohne Eingehung einer langfristigen Schuld zu decken.

Das Problem der wachsenden Realschuld wird jedoch durch diese Finanzierungsverhältnisse nicht aufgehoben.

Erstens handelt es sich bei dem angeführten statistischen Ergebnis um einen Durchschnitt der Aktiengesellschaften. Verschiedene, gerade neue Unternehmen dürften in höherem Maße auf fremdes langfristiges Kapital zum Aufbau der Betriebsanlagen angewiesen sein. Das gilt im besonderen für "Pionierunternehmer" im Sinne J.A.Schumpeters.)

Zweitens besteht bei den Aktiengesellschaften auch heute im Durchschnitt immer noch ein Fremdfinanzierungsanteil von rd. 40 %. Selbst wenn diese Fremdmittel nur für kurzfristige Finanzierungsvorhaben verwandt werden, der Zuwachs ihres Realwertes deshalb weniger in Erscheinung tritt, so fällt er dennoch nicht fort. Er ist, wenn man zum Vergleich eine Anzahl kurzfristiger Kredite aneinanderreicht, genau so groß, wie bei einem langfristigen Kredit derselben Dauer.

Drittens bezieht sich die Untersuchung nur auf die Aktiengesellschaften der Industrie. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung meint zwar, daß in der übrigen Wirtschaft im Grundsatz kaum andere Verhältnisse zu erwarten seien, jedoch gibt es hierüber keine vollkommene Gewißheit. Auch die zitierten Ergebnisse der Unternehmensbefragungen geben keinen Aufschluß über die Verhältnisse der Gesamtwirtschaft. Sie beziehen sich nur auf einige Industriezweige.

Viertens gilt die Untersuchung nur für einen beschränkten Zeitraum, der durch eine für die Anbieter günstige Marktlage (Nachholbedarf) ausgezeichnet war. Zweifellos werden wir in Zukunft mit einem gewissen Rückgang der Selbstfinanzierung rechnen müssen. In den 20er Jahren wurden 75 % aller Netto-Anlageinvestitionen aus Kapitalmarktmitteln und nur 25 % durch Selbstfinanzierung und aus öffentlichen Geldern finanziert, während die Verhältnisse nach dem 2. Weltkrieg gerade umgekehrt waren.¹⁾ In den Jahren seit 1957 ist die Selbstfinanzierung bereits zurückgegangen.²⁾ Die unter Punkt 2 gemachten Ausführungen über die Wirkung sinkenden Preisniveaus auf die freiwilligen Ersparnisse zeigen, daß diese wahrscheinlich zunehmen werden, was nach der Keynes'schen Gewinnformel bedeutet, daß die Gewinne der Unternehmer selbst bei gleichbleibender Investition und konstantem Unternehmerkonsum sinken würden, so daß der Fremdmittelanteil an der Finanzierung der Investitionen steigen müßte.

Besondere Aufmerksamkeit verdient im Rahmen des hier behandelten Problems der Wohnungsbau. Der Bau von Wohnungen erfolgt traditionell mit besonders hohem Fremdfinanzierungsanteil. Der wachsende Realwert dieser Schulden bzw. die Konstanz ihres Nominalwertes ist nur dann kein Problem, wenn die Mieten während der langen Zeit der Schuldammortisation unverändert bleiben. Unter den heutigen Umständen in der Bundesrepublik ließe sich eine solche erforderliche Konstanz der Mieten leicht gesetzlich sichern, nicht jedoch, wenn kein Wohnungsmangel besteht und das Bauen bei konstanten Löhnen infolge der Steigerung der Arbeitsproduktivität allmählich billiger würde. Die Rentabilität des Wohnungsbaues könnte also

1) W.Ehrlicher, a.a.O., S.158.

2) Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, 11.Jg., Heft 2, Februar 1959, S.10 und 14.Jg., Heft 2, Februar 1962, S.13.

durch eine Politik langfristig sinkenden Preisniveaus leicht gefährdet werden.

Nun stellt sich bei steigendem Sparen und zugleich abnehmender Kreditnachfrage das Problem, wie der nominelle Kapitalzins reagieren wird. Es wäre denkbar, daß er wesentlich sänke, und dadurch die Zunahme des Realwertes der Schulden, die "Steigerung der Schuldenlast" ganz oder zumindest zum Teil kompensiert würde.

Hierzu ist folgendes zu sagen: Da das Ausmaß der zu erwartenden Preisniveausenkung ungewiß ist, ist eine vollkommene Vermeidung der "Realzinssteigerung" durch Senkung des Nominalzinses schon rein "technisch" nicht möglich.

Weiter ist die "Preiselastizität der Nachfrage nach Krediten" wahrscheinlich geringer als 1, einmal, weil neben der "Realzinssteigerung" noch andere Gründe für das Nachlassen der Investitionsneigung bestehen, zum andern, weil - hauptsächlich gerade wegen der Ungewißheit hinsichtlich des Ausmaßes der zu erwartenden Preissenkungen auf den einzelnen Märkten - die Unternehmer und andere Investoren in Bezug auf den Zins nicht realiter denken, sondern (Nominal)zins und Steigerung der Realschuld wahrscheinlich als zwei verschiedene Tatbestände erfassen.

Um denselben realen Zinssatz zu schaffen, wie er heute bei stabilem oder steigendem Preisniveau besteht, müßte ein nomineller Habenzinssatz von 3 % auf Null und ein Sollzins von 5 % auf 2 % gesenkt werden, wenn die jährliche Preisniveausenkung gerade 3 % betrüge. (Prozentsätze auf eine mittlere Basis bezogen!)¹⁾ Ist aber eine

1) Wahrscheinlich ist eine solche Entwicklung der Zinssätze nicht unrealistisch, wenn man in Betracht zieht, daß heute - bei einem jährlich z.Zt. um 3 % steigenden Preisniveau - der Habenzinssatz für Sparguthaben mit gesetzlicher Kündigungsfrist nur $3 \frac{1}{4}$ % beträgt und der Sollzins für Ausleihungen etwa 6 %.

Wirtschaft mit einem Habenzins von Null und einem Sollzins von 2 % überhaupt funktionsfähig? Die Banken und vor allem die Sparkassen, deren Geschäft im wesentlichen aus Vermittlung von Spargeldern besteht¹⁾, werden an solch niedrigen Zinssätzen kaum interessiert sein; denn die Sparer haben bei einem Zinssatz von Null nur noch wenig Interesse, ihr Geld in die Sparkassen und Banken zu bringen. Das "Strumpfsparen" würde, selbst wenn man für das Kontensparen das Sicherheitsmotiv hoch veranschlagt, zweifellos einen beträchtlichen Aufschwung erleben.²⁾ Fraglich ist deshalb, wie ein solcher Zinssatz von Null zustandekommen soll. J.M.Keynes glaubte aus Gründen der zunehmenden Liquiditätspräferenz bei steigendem Volkseinkommen, daß es das Bankensystem schwer haben würde, den langfristigen Zinssatz zum Zwecke der Beschäftigungssteigerung zu senken.³⁾ R.F.Harrod bezweifelt ebenso die Möglichkeit einer langfristigen Zinssenkung in Zeiten der Stagnation.⁴⁾

- 1) Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Jahresbericht 1958, Bonn 1959, S.37 u.94-98: Am 31.Dezember 1958 hatten die Sparkassen des Bundesgebietes insgesamt 6,892 Mrd. Aktiva, die sie Kredite nennen. Diese Kredite sind mehr kurz- als mittelfristiger Art. Dazu kamen 13,592 Mrd. 'langfristiger Ausleihungen'. Von diesen wurden 8,8 Mrd. DM gegen Grundpfandrechte ausgegeben, der Rest von 4,76 Mrd. wurde gegen 'Kommunaldeckung und sonstige Deckung' abgegeben. Den langfristigen Ausleihungen von 13,592 Mrd. standen nicht weniger als 32,8 Mrd. Einlagen gegenüber, davon allein 22,8 Mrd. Spareinlagen.
- 2) Vgl. A.Mahr, Zinshöhe, Sparen und Kapitalbildung, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.X, Wien 1944, S.375 u.393; G.Cassel, Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1927; W.A.Jöhr, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Bd.I, Die Konjunkturschwankungen, Tübingen 1952, S.437.
- 3) Vgl. J.M. Keynes, The General Theory of Employment Interest and Money, London 1936, S. 166ff
- 4) R.F. Harrod, Dynamic Economics, a.a.O., S. 83 f

c) Verschlechterung der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten

In Anlehnung an die im Abschnitt A aufgezeigten Bestimmungsgründe der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten können im einzelnen folgende Wirkungen festgestellt werden:

(1) Die Steigerung der Realschuld kann nur durch Verzicht auf die interne kalkulatorische Verzinsung des Eigenkapitals ganz oder teilweise ausgeglichen werden. Unter Umständen muß auch der Fonds des Eigenkapitals selbst angegriffen werden, wenn der Fremdfinanzierungsanteil relativ hoch ist.

(2) Die sich verringernde monetäre Endnachfrage drückt die Gewinnmargen zusammen.

Die monetäre Endnachfrage sinkt aus folgenden Gründen: einer gewissen Kaufzurückhaltung der Konsumenten, (steigender Liquiditätsneigung der Konsumenten auf der Grundlage des Vorsichts- und Spekulationsmotivs), Verringerung der Lagerinvestitionen und des Sachsparens, Zunahme der (langfristigen) Ersparnisse der Haushalte, Zunahme der Unternehmerersparnisse, die nicht im eigenen Unternehmen investiert werden, sondern auf Konten gelegt werden, zunehmende Liquiditätsneigung der Unternehmer, die unter Umständen auch zur teilweisen oder völligen Ausschaltung des Lohmann-Ruchti-Effektes führen kann.

(3) Gegenüber dem von außen erfolgenden Zwang zum Abbau der Selbstfinanzierung nimmt die Neigung zur Selbstfinanzierung infolge der Verteuerung der Kreditfinanzierung zu.

Daraus ergibt sich die Frage, ob nicht das Widerstreben der Unternehmer, sich bei sinkendem Preisniveau zu verschulden, zu einer Stützung der Gewinne führen kann. Die neuere Monopolgradtheorie der Verteilung mißt den unternehmerischen Möglichkeiten zur "autonomen" Preisfestsetzung eine solch große Bedeutung bei, daß sie

die Verteilung hauptsächlich durch die Vorstellung der Unternehmer von einem angemessenen Gewinn, einer angemessenen Realverzinsung des eingesetzten Kapitals, determiniert sieht.¹⁾ Dieses Verhalten ist jedoch hier infolge der Annahme der vollkommenen Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer ausgeschlossen. Im übrigen zielt es letztlich nur auf den Gewinnanteil am Volkseinkommen, nicht auf die absolute Höhe der Gewinne, die selbst durch die Kreislaufgrößen, vor allem durch die Investitionen der Vergangenheit bestimmt ist.²⁾

(4) In Abschnitt A wurden auch "Schätzungsfehler" als Folge der Unmöglichkeit, die sachgerechte Höhe der Abschreibungen zu finden, als Bestimmungsgrund für die Höhe der Selbstfinanzierungsmittel genannt. Solche Schätzungsfehler sind hier jedoch annahmegemäß ausgeschaltet. In Kapitel III wird festgestellt, daß die Schätzung der richtigen Abschreibungshöhe infolge der Ungewißheit hinsichtlich der eintretenden Preissenkungen bei den Kapitalgütern sehr schwierig wird und daß darüber hinaus Schätzungsfehler in Bezug auf die erreichten Produktivitätssteigerungen im eigenen Betrieb hinzutreten.

1) Vgl. Kapitel II, S.77

2) Vgl. dazu vor allem die Verteilungstheorie von M.Kalecki, Theory of Economic Dynamics, London 1954.

Abschnitt C

Die Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf den marginalen volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten

1. Die Wirkungen auf die Substitution und die Natur des technischen Fortschritts

Die Untersuchung der Wirkungen des langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Nettoinvestition in Abschnitt B ergab, daß sich die Rendite des investierten Kapitals allgemein verschlechtert und der reale langfristige Bankzins steigt. Das Gesamtergebnis des Abschnitts B lautet auf einen bedeutenden Rückgang der Nettoinvestitionen. Damit entfallen teilweise die Voraussetzungen für die Substitution von Arbeit durch Kapital, nämlich die im Vergleich zum Arbeitsangebot stärkere Vermehrung des Faktors Kapital und die Steigerung des Verhältnisses von Nominallohn zum Nominalzins. Dieses Verhältnis verändert sich bei langfristig sinkendem Preisniveau zumindest nicht in gleich großem Maße, wie bei stabilem oder steigendem Preisniveau. Zugleich ergibt sich die Tendenz, die Totalproduktivität möglichst durch kapitalsparende technische Verfahren zu fördern, was neue, kapitalsparende technische Erfindungen, Verbesserung der betrieblichen Organisation und verbesserte Materialbehandlung voraussetzt.

In diesem Zusammenhang ist es interessant, daß W.Sombart glaubte nachweisen zu können, daß in Depressionszeiten, also in Zeiten nachlassender Investitionstätigkeit und sinkender Kapitalrendite mehr kostensparende Erfindungen gemacht würden, als in Zeiten starker Expansion.¹⁾

Handelt es sich hier auch um eine spezifisch kurzfristige Betrachtung, so erscheint doch der Kausalnexus zwischen sinkender Kapitalrendite und einer Zunahme der

1) Vgl. W.Sombart, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, in: Der moderne Kapitalismus, 3.Bd., 2.Halbbd., München 1928, insbesondere S.583.

kapitalsparenden technischen Erfindungen - unter Beachtung der Bedeutung der Unternehmerkonkurrenz für die Innovationen (vgl. oben S. 27 ff) - durchaus plausibel und folglich auch auf den langfristigen Verlauf in gewissem Maße anwendbar.

Aus dem bisher Gesagten ergibt sich eine tendenzielle Senkung des einzelwirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten - d.h. bei homogenen Gütermärkten des Kapitalkoeffizienten eines Wirtschaftszweiges - bei langfristig sinkendem Preisniveau.

2. Die Wirkungen auf die Struktur der volkswirtschaftlichen Nettoinvestition

Ein sinkendes Preisniveau wird nur einen geringen Einfluß auf die Struktur der Nettoinvestition haben. Es ist, wie im Abschnitt B, Punkt 2 a) gezeigt wurde, nicht zu erwarten, daß die Konsumpräferenzen durch eine langfristige Preisniveausenkung beeinflusst werden. Es gibt keine Begründung dafür, daß, wie H.Irmler meint, die relativ teurer werdenden Güter bei sinkendem Preisniveau stärker benachteiligt werden müßten, als bei stabilem Preisniveau.¹⁾ Die Struktur der Nettoinvestition wird einmal nur dann berührt, wenn das sinkende Preisniveau zu einer Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums führt. Befindet sich die Volkswirtschaft z.B. noch in demjenigen Stadium wirtschaftlicher Entwicklung, in dem sich der industrielle Sektor stärker ausdehnt als die übrigen Sektoren, so wird die mit dieser Entwicklung wahrscheinlich einhergehende Senkung des volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten verlangsamt, ohne jedoch aufgehoben zu werden.

Es ist weiter möglich, daß die Bauinvestitionen infolge ihrer starken Zinsabhängigkeit bei sinkendem Preisniveau rela-

1) H.Irmler, a.a.O., S.342.

tiv zu den übrigen Investitionen vernachlässigt werden, woraus sich eine Tendenz zur Senkung des volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten ergibt.

Das Verhältnis der öffentlichen Investitionen (mit relativ hohem Kapitalkoeffizienten) zu den erwerbswirtschaftlichen Investitionen wird von einem sinkenden Preisniveau nur berührt werden, wenn die Investitionsneigung der privaten Unternehmer spürbar nachläßt und die öffentlichen Investitionen beibehalten oder sogar im Rahmen konstanter nomineller Gesamt-Staatsausgaben gesteigert werden - dies vielleicht mit der Überlegung, die private Investition anzuregen.

Abchnitt D

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Wirkungen der Preisniveausenkung richten sich im wesentlichen auf die Investitionsneigung der privaten Unternehmer und die Wohnungsbauinvestitionen, die nach den Ausführungen über die Bestimmungsgründe der Investitionstätigkeit vor allem von den Innovationen, von der Entwicklung der Nachfrage, sowie der Selbstfinanzierung und von der Verfügung über langfristige Kredite und dem langfristigen "realen Bankzins" abhängen.

Im einzelnen lassen sich folgende Ergebnisse festhalten:

(1) Auf den Umfang der Innovationen hat das langfristig sinkende Preisniveau kaum einen Einfluß. Wenn es zutrifft, daß dynamische Löhne den technischen Fortschritt anregen, so fällt diese Wirkung unter den Voraussetzungen des Modells fort.

(2) Der Befürchtung einer generellen Kaufzurückhaltung der Konsumenten (einer Zunahme der Liquiditätsneigung) steht die Tatsache entgegen, daß die Preisniveausenkung infolge des diskontinuierlich anfallenden technischen Fortschritts und aus anderen Gründen wahrscheinlich nur durch einen schubweisen und unterschiedlichen Fall der Preise der einzelnen Güter zustande kommt. Es ist jedoch zu erwarten, daß die Nachfrage nach nicht lebensnotwendigen dauerhaften Gebrauchsgütern zurückgeht.

(3) Die Frage, ob die Lagerinvestitionen und das langfristige Sachsparen zurückgehen werden, ist unentschieden. Die Tatsache einer relativen Wertsteigerung der Barhorte spricht für eine Beschränkung der Lagerinvestitionen und des Sachsparens.

(4) Das langfristige freiwillige Sparen wird eine Steigerung erfahren, was vor allem auf eine Begünstigung des Zwecksparens, des Sparens für den Aufbau und die

Erhaltung einer "selbständigen Existenz" und des Sparens für höheres Einkommen und für soziales Prestige zurückgeht.

(5) Auch die Liquiditätsneigung und das "externe Sparen" der Unternehmer, d.h. ihre Neigung, Gewinne anstatt im eigenen Betrieb zu investieren, auf Sparkonto zu legen, wird zunehmen. Ist die Investitionsneigung ohnehin schon aus anderen Gründen gehemmt, so muß vom Anstieg des langfristigen Sparens eine zusätzliche Schwächung der Investitionsneigung erwartet werden.

(6) Die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten verschlechtern sich, insbesondere durch die negative Entwicklung der Nachfrage.

(7) Das Aktien- und sonstige Wertpapiersparen wird langfristig gegenüber dem Kontensparen vernachlässigt werden. Dies bringt neben der psychologisch ungünstigen Wirkung langfristig sinkender Wertpapierkurse auf die Investitionsneigung den Nachteil mit sich, daß weniger Risiko-Kapital zur Verfügung gestellt wird.

(8) Die vielleicht negativste Wirkung des langfristig sinkenden Preisniveaus besteht in der durch die Preissenkung bei den Kapitalgütern bedingte dauernde Wertminderung des Sachkapitals, was besonders schwerwiegende Folgen für die Schuldentilgung hat. Die durch die Konkurrenz der Unternehmer erzwungene Bewertung der Kapitalgüter zu Wiederbeschaffungspreisen bringt es mit sich, daß die nominell konstant bleibenden Schulden, mit denen die Kapitalgüter finanziert wurden, nicht mehr verdient werden.

Selbst wenn heute im Durchschnitt eine hohe Selbstfinanzierungsquote in den Unternehmen besteht, so bleibt doch immer noch ein allgemeiner Verschuldungsanteil, und vor allem ist damit die grundsätzliche Benachteiligung einzelner Unternehmer und die Verschlechterung der Startbedingungen im Wettbewerb nicht ausgeschlossen. Beson-

ders betroffen von der steigenden realen Schuldenlast sind die langfristigen Investitionen und hier vor allem diejenigen im Wohnungsbau.

(9) Das langfristig sinkende Preisniveau bewirkt eine Verringerung der Substitution von Arbeit durch Kapital, und möglicherweise eine Umstrukturierung der technischen Erfindungen zugunsten der kapitalsparenden Innovationen. Die Struktur der Gesamt-Nettoinvestition wird etwas zu Lasten der Innovationen mit einem relativ hohen marginalen Kapitalkoeffizienten verändert. Aus allem resultiert eine Senkung des marginalen volkswirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten, die jedoch so gering sein wird, daß sie das zu erwartende starke Absinken der Nettoinvestition (des Zählers der Wachstumsgleichung: $\Delta E = \frac{I}{K}$) nicht zu kompensieren vermag.¹⁾ Im ganzen ergibt sich also eine negative Wirkung langfristig sinkenden Preisniveaus auf das Wachstum des realen Sozialprodukts.

1) Nimmt man z.B. an, daß die Nettoinvestition von 40 Mrd. DM auf 30 Mrd. DM und der Kapitalkoeffizient von 3 auf 2,8 sinkt, dann berechnet sich ΔE für die verschiedenen Konstellationen folgendermaßen:

$$E = \frac{40}{3} = 13,3; \quad E = \frac{30}{3} = 10; \quad E = \frac{30}{2,8} = 10,7.$$

Die Nettoinvestition mag in Wirklichkeit noch stärker absinken.

Kapitel II

Die Wirkungen langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Einkommensverteilung

Abschnitt A.

Die langfristigen Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung

1. Die Gliederung der Einkommensempfänger in Gruppen

Eines der Merkmale fast aller modernen Versuche, eine neue Verteilungstheorie zu entwickeln - die Grenzproduktivitätstheorie ist aus verschiedenen Gründen unzureichend ¹⁾ - ist die Beschränkung auf zwei Gruppen bzw. Klassen von Einkommensempfängern. Die Autoren B.S.Keirstead, K.E.Boulding, M.Kalecki, N.Kaldor, J.Robinson, W.Krelle, J.Niehans, E.Preiser ²⁾ u.a. unterscheiden im wesentlichen nur Unternehmer und Nichtunternehmer, Profiteinkommen und Nichtprofiteinkommen. B.S.Keirstead und W.Krelle nehmen insofern eine Sonderstellung ein,

1) Vgl. zur Kritik V.Zarnowitz, Die Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1951; E.Preiser, Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1953, S. 25, wieder abgedruckt in: E.Preiser, Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 2. Aufl., Göttingen 1961.

2) B.S.Keirstead, An Essay in the Theory of Profits and Income Distribution, Oxford 1953; K.E.Boulding, The Fruits of Progress and the Dynamics of Distribution, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1953, S. 473-483; M.Kalecki, Distribution of National Income, Chap. 2 in: Theory of Economic Dynamics, London 1954; N.Kaldor, Alternative Theories of Distribution, Review of Economic Studies, Bd. 23 (1955/56), S. 94, wieder abgedruckt in: Essays on Value and Distribution, London 1960; J.Robinson, Accumulation of Capital, London 1956; W.Krelle, Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, in: Verein für Socialpolitik (Hrsg.), Einkommensbildung und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Soc. Pol., N.F., Bd. 13, S. 59 ff.; J.Niehans, Die Wirkung von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung, in: Verein f. Soc. Pol. (Hrsg.), Einkommensverteilung u. techn. Fortschritt, N.F., Bd. 17, S. 56 ff.; E.Preiser, Wachstum und Einkommensverteilung, in: Sitzungsberichte der Heidelberger Akademie der Wissenschaften, Phil.-hist. Klasse, Jg. 1961, 5. Abhandlg., Heidelberg 1961.

als der erste noch die Gruppen der Kapitalgeber und Rentner in Betracht zieht und der letztere versucht, durch Aufteilung des Selbständigeneinkommens in Unternehmerlohn und Gewinn sich der reinen funktionalen Einkommensverteilung zu nähern. Nur wenige Nationalökonommen versuchen offenbar, von dieser Zweiteilung loszukommen, obwohl die meisten sie unbefriedigend finden und gewöhnlich mit dem Hinweis auf modelltheoretisch notwendige Vereinfachung begründen.¹⁾

In Deutschland hat neuerdings G.Bombach nicht weniger als fünf verschiedene mögliche "Ansätze der Verteilungstheorie" unterschieden, und zwar:

- (1) den funktionellen Ansatz, die Verteilung auf die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden;
- (2) den personellen Ansatz, gewissermaßen die individuelle Verteilung;
- (3) die Verteilung auf sogenannte sozioökonomische Gruppen, das sind Gruppen von Einkommensempfängern annähernd gleicher ökonomischer Interessenlage, die meist auch durch besondere Interessenverbände vertreten werden;
- (4) die Verteilung nach den Kategorien des Steuerrechts;
- (5) die Verteilung auf Wirtschaftsbereiche.²⁾

Die Gegenüberstellung von Unternehmern und Nichtunternehmern gehört in den dritten Ansatz. Die funktionelle Verteilung, die den alten Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit erfaßt, hält Bombach für wirtschaftspolitisch wenig dienlich; er glaubt nicht, daß sie statistisch verifizierbar sei, weil sie eine praktisch nicht mögliche Aufspaltung des Unternehmergewinns in seine einzelnen Komponenten erfordere und weil außerdem die in der

-
- 1) So z.B. E.Preiser, a.a.O., S.9. Um eine weitergehende Aufteilung bemüht sich hingegen eine Gruppe französischer Nationalökonommen, vor allem J.Marchal- J. Lecaillon, La Répartition du Revenu National, 3 Bände, Paris 1958.
 - 2) G.Bombach, Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Verein für Socialpolitik (Hrsg.), Einkommensverteilung u.techn.Fortschritt, a.a.O., S.97.

volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesenen Zins-einkommen" auch kein Maßstab für das Kapitaleinkommen im Sinne der Grenzproduktivitätstheorie, sondern lediglich der Reflex einer bestimmten Verschuldungsstruktur" seien.¹⁾

Die statistische Verifizierbarkeit hält Bombach für eine der Bedingungen, die möglichst erfüllt sein müssen, wenn die Verteilungstheorie von praktischem Wert sein soll. Als weitere Bedingungen nennt er einmal die weitgehende Homogenität der unterschiedlichen Einkommensgruppen, zum andern das Sichtbarwerden der Kräfte, welche die Verteilung bestimmen.²⁾ Dies ist bei der funktionellen Verteilung nicht möglich. Sie berücksichtigt vor allem nicht die Unternehmer, sondern nur die Faktorgruppen Arbeit, Boden und Kapital, die von der Grenzproduktivitätstheorie überdies nur als reine Marktparteien aufgefaßt werden, so daß alle Kräfte, welche die Verteilung bestimmen, auf den Faktormärkten in Erscheinung treten müßten. Dies ist jedoch, wie noch gezeigt werden wird, keineswegs der Fall.

Auch die individuelle Verteilung ist unter diesem Aspekt wenig aufschlußreich. Sie läßt sich zudem nur ungenau und nur mit sehr großen Schwierigkeiten feststellen. Es sind umfangreiche Erhebungen und Befragungen der Bevölkerung notwendig. In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erscheinen keine Angaben über die individuelle Verteilung. Die Daten der Einkommenssteuerstatistik, die verschiedentlich für die Darstellung der Einkommensverteilung durch die sogenannte Lorenzkurve oder durch den Pareto-Koeffizienten verwandt werden, genügen nicht, um die wirkliche personelle Verteilung nach der Redistribution aufzuzeigen.³⁾

1) G. Bombach, Verteilungstheorie a.a.O., S.97.

2) Dasselbst, S.104.

3) Vgl. H. Jecht, Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung, in: Ver.f.Soc.Pol. (Hrsg.), Einkommensbildung und Einkommensverteilung, a.a.O., S.143 f. und H. Peter, Formen der Einkommensbildung und Einkommensverteilung, ebendort, S.42 f.

Aber selbst die Einteilung der Einkommensempfänger in die sozioökonomischen Gruppen Unternehmer und Nichtunternehmer vermag die drei von Bombach aufgestellten Anforderungen an eine gut Verteilungstheorie nur zum Teil zu erfüllen. Beide Gruppen sind in sich außerordentlich ungleichartig, ihr Durchschnittseinkommen ist geradezu das Schulbeispiel eines atypischen Mittelwertes. Es ist wirtschaftspolitisch und gerade für die Wirkungen sinkenden Preisniveaus von größtem Interesse, wie sich einerseits die Verteilung innerhalb der Schicht der Selbständigen, etwa zwischen Bauern, Händlern und Industrieunternehmern, und wie sich andererseits die Einkommensverteilung zwischen den verschiedenen Kategorien der unselbständig Beschäftigten gestaltet.

Die Unterscheidung von Unternehmereinkommen und Nichtunternehmereinkommen kann indessen nicht völlig aufgegeben werden. Sie ist heute sowohl gesellschafts- wie wirtschaftspolitisch von beträchtlicher Bedeutung. Der Gegensatz zwischen Profit und Lohn ist auch heute noch nicht ohne politische Brisanz.

Wenn es aber zu kompliziert ist, in einem einzigen Verteilungsmodell den Gegensatz zwischen Profit und Lohn und zugleich die Verteilung zwischen den verschiedenen kleineren sozioökonomischen Gruppen innerhalb der beiden großen Klassen zu erfassen, so liegt es nahe, beide Verteilungsprobleme gesondert darzustellen. Dies soll hier geschehen, und dabei soll die Verteilung zwischen den verschiedenen großen volkswirtschaftlichen Bereichen, einschließlich des Staates, gleichfalls angeschnitten werden. Sie wird zusammen mit der Verteilung innerhalb der Gruppe der Unternehmer behandelt.

2. Die langfristigen Bestimmungsgründe der Verteilung zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern

Angesichts der zahlreichen neueren, zum Teil komplizierten Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung wäre es ein Unterfangen, hier den Versuch einer Würdigung der verteilungstheoretischen Diskussion zu wagen. Um den Rahmen unseres Themas nicht zu sprengen, kommt es vielmehr darauf an, einmal nur solche Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung herauszufinden, die man als eine gemeinsame oder weitgehend gemeinsame Basis der verschiedenen theoretischen Modelle ansprechen könnte, und zum andern solche¹⁾, die von einer Politik sinkenden Preisniveaus beeinflußt werden.

Die Frage, ob es so etwas wie einen roten Faden gibt, der sich durch alle modernen Beiträge zur Verteilungstheorie hindurchzieht, läßt sich mit Vorsicht bejahen. Bei wohl allen Autoren, vielleicht mit Ausnahme N.Kaldors, ist wesentlicher Bestimmungsgrund der Einkommensverteilung der Kampf rivalisierender Gruppen um das Sozialprodukt. Dieser Kampf spielt sich zunächst auf dem Arbeitsmarkt und auf den Gütermärkten ab. Aber darüber hinaus greift das Individuum "von jeder Position aus, in die es gestellt ist, in das gesellschaftliche Geschehen ein; es wirtschaftet nicht nur als Marktperson, es gestaltet immer und überall auch das gesellschaftliche Geschehen und greift dabei in die Struktur der Gesellschaft an den verschiedensten Stellen ein, um seine Ziele zu verwirklichen."¹⁾ Das heißt, daß die Einkommensverteilung auch durch die politische Aktivität Einzelner und der Interessengruppen mitbestimmt wird. Das Verhalten der wirtschaftspolitischen Instanzen, zumal die Redistribution, spielt eine große Rolle.

Für die Einkommensverteilung zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern sind jedoch in erster Linie die rela-

1) H.Peter, a.a.O., S.52.

tive Macht, die Zielsetzungen und Verhaltensweisen bei-
der Klassen auf dem Arbeitsmarkt und den Gütermärkten
von Bedeutung. Ihre "Erörterung gehört in das Gebiet
der Preistheorie, und wenn ein Maß gesucht wird, an dem
das Ergebnis dieses Kampfes um das Sozialprodukt abge-
lesen werden kann, so ist es das, was man herkömmlicher-
weise als Monopolgrad bezeichnet." ¹⁾

Es ist jedoch bei den meisten Autoren nicht der Monopol-
grad allein, der die Einkommensverteilung bestimmt.
Zweiter wichtiger Bestimmungsfaktor, mit dem ersten aufs
engste verbunden, sind die Wachstumsfaktoren, insbeson-
dere die Investitionspolitik der Unternehmer. N.Kaldor
hat der Bedeutung der Investitionstätigkeit für die Ein-
kommensverteilung am deutlichsten Rechnung getragen, in-
dem er den Monopolgrad völlig außer Acht läßt. Auf der
Grundlage des Keynes'schen Begriffsystems kommt er zum
Schluß, daß die Profitquote, das ist der Anteil des Un-
ternehmereinkommens am Sozialprodukt, umso größer ist,
je größer die Investitionsquote und der Unternehmerkon-
sum und je geringer die Ersparnisquote der Nichtunter-
nehmer ist. ²⁾

Die Definitionsgleichung für den Unternehmergewinn er-
gibt sich aus einer Reihe von makroökonomischen Defini-
tionsgleichungen. Es gelten: $E = L + G$, wenn L das Ein-
kommen der Nichtunternehmer, G das Einkommen der Unter-
nehmer und E das Volkseinkommen darstellen. Und weiter:
 $G = C_G + S_G$, $L = C_L + S_L$, $I = S_L + S_G$, $E = C_L + C_G + I$,
wobei C_L den Konsum und S_L das Sparen der Nichtunterneh-
mer, C_G den Konsum und S_G das Sparen der Unternehmer aus-
drücken.

Die Gleichung für den Unternehmergewinn lautet dann:

1) E.Preiser, a.a.O., S.7 f.

2) Vgl. N. Kaldor, a.a.O., S. 95

$$G = I + C_G - S_L$$

Durch Division der Gleichung mit E ergibt sich die Gewinnquote G/E :

$$\frac{G}{E} = \frac{I}{E} + \frac{C_G}{E} - \frac{S_L}{E}$$

Durch eine kleine Umformung der Gleichung kann auch der Kapitalkoeffizient berücksichtigt werden, der, wie aus dem Kapitel I, Abschnitt A, hervorging, langfristig nicht konstant zu bleiben braucht und der damit möglicherweise eine gewisse Wirkung auf die langfristige Einkommensverteilung ausübt. Der marginale Kapitalkoeffizient soll hier mit k bezeichnet werden. Wie festgestellt, gilt die Wachstumsgleichung $\frac{\Delta E}{E} = \frac{I/E}{k}$, durch

Verwendung der Wachstumsgleichung verändert sich die Gleichung für die Gewinnquote in:

$$\frac{G}{E} = k \cdot \frac{\Delta E}{E} + \frac{C_G}{E} - \frac{S_L}{E}$$

Läßt man den Monopolgrad, den Kapitalkoeffizienten, die relativ unbedeutenden Größen Unternehmerkonsum und das Sparen der Nichtunternehmer außer Acht, so ist die Verteilung durch die Wachstumsrate determiniert; je höher diese ist, desto geringer der Anteil des Nichtunternehmereinkommens am Gesamteinkommen.

Die Frage, die sich hieraus unmittelbar ergibt, ist die, ob sich die Nichtunternehmer mit der sich aus einer Steigerung der Wachstumsrate ergebenden Verringerung ihrer Einkommensquote abfinden, oder ob sie Lohnerhöhungen fordern. Wenn ihre relative Macht die alte geblieben wäre, so müßte es ihnen gelingen, durch Lohnerhöhungen die alte Verteilung wieder herzustellen.

Die von N.Kaldor repräsentierte kreislauftheoretische Betrachtungsweise läßt diese Fragestellung gar nicht zu.

Sie setzt "eine bestimmte Sozialstruktur stillschweigend voraus. Wir erfahren nicht viel darüber, weder über die Bedingungen des Kampfes um das Sozialprodukt, noch über die Reaktionen der Beteiligten auf Änderungen dieser Bedingungen und auf Änderungen der Kreislaufgrößen. Alles reduziert sich auf die Annahme, daß die Geldlöhne gegeben sind, und das Interesse konzentriert sich dann allein auf den Profit und seine Veränderungen im Zusammenhang mit der Investitionstätigkeit und den Konsum- bzw. Spargewohnheiten." ¹⁾ Die Frage, ob die von der Investition her bewirkte Änderung der Gewinnquote von Dauer ist, wird von den anderen Autoren mit dem Instrument des Monopolgrades zu beantworten versucht. Hierbei gerät man jedoch in das Dilemma, daß die relative Macht der Unternehmer und Gewerkschaften zum großen Teil durch die Investitionstätigkeit selbst bestimmt wird. Im kurzfristigen Verlauf scheinen die Unternehmer aber immer im Vorteil; denn sie können in der Hochkonjunktur den Arbeitskräftemangel in gewissem Maße durch Substitution (Steigerung der Kapitalintensität) ausgleichen. Die dazu erforderlichen Mittel erreichen sie durch Preiserhöhungen, auf die freilich die Gewerkschaften mit höheren Lohnforderungen antworten. Die Löhne sind für bestimmte Fristen vertraglich festgelegt, so daß in der Regel selbst in diesen Zeiten relativ großer Macht der Gewerkschaften eine Möglichkeit zur Steigerung der Investitionsquote und Gewinnquote besteht. In Zeiten der Rezession ist die schwächere Position der Gewerkschaften evident: die Unternehmer können jederzeit durch Arbeiterentlassungen direkt auf die Lohnsumme einwirken und stärken dadurch außerdem ihre relative Macht bei Lohnverhandlungen. Die Position der Gewerkschaften wird im Abschwung freilich gestärkt durch ihre politische Macht, mit anderen Worten, durch die in den Demokratien heute durchweg gegebene Gewißheit, daß jede Regierung im Hinblick auf die periodisch

1) E.Preiser, a.a.O., S.11 f.

stattfindenden Wahlen Arbeitslosigkeit durch Stützung der monetären Gesamtnachfrage möglichst zu vermeiden sucht.¹⁾

Für den langfristigen Verlauf ergibt sich eine völlig andere Entwicklung dadurch, daß der Kapazitätseffekt der Investitionen einbezogen werden muß. Wollen die Unternehmer eine stetige langfristige Investitionsquote aufrecht erhalten, so stehen sie vor der Notwendigkeit, entweder die Löhne stetig zu erhöhen, oder die Preise zu senken, damit der Zweck der Investitionen erfüllt wird, mit anderen Worten, damit die ständig erweiterte Kapazität auch ausgenutzt wird. Im langfristigen Verlauf spielt nun der Monopolgrad auf den Gütermärkten eine besondere Rolle, insofern Monopole und Oligopole in der Lage sind, unausgelastete Kapazitäten und relativ hohe Gewinnzuschläge auf die Kosten in gewissem Maße miteinander zu verbinden. Das Wachstum hängt aber auch umgekehrt vom Monopolgrad ab. Ein hoher Monopolgrad erleichtert eine hohe Investitionsquote, ein niedriger Monopolgrad erschwert sie.²⁾

1) Näheres hierzu auf S.94

2) Vgl. A. Stobbe, Kurzfristige und langfristige Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bd 96 (1960), S. 131 ff.

Stobbe vertritt die Ansicht, daß - langfristig gesehen - die Verteilung des Volkseinkommens auf Gewinn- und Besitzeinkommen einerseits und Einkommen der unselbständig Beschäftigten andererseits durch die Zielsetzungen der Unternehmungen bestimmt werde. "Diese streben nicht nach kurzfristiger Gewinnmaximierung, sondern nach einer bestimmten Verzinsung ihrer langfristig gebundenen Mittel." - "Änderungen im Verhältnis der Preise der dauerhaften Produktionsmittel zum Lohnsatz können von den Unternehmern durch ihre Investitionspolitik, Änderungen in den Nachfragegewohnheiten durch ihre Preis- bzw. Produktmengenpolitik immer so neutralisiert werden, daß die Erreichung der genannten Zielsetzung nicht gefährdet wird." (S. 154)

3. Die langfristigen Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung zwischen den Unternehmern und den Wirtschaftsbereichen und innerhalb der Gruppe der Nichtunternehmer

Hier kommen im Prinzip die gleichen Bestimmungsgründe in Frage wie bei der Verteilung zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern: der Monopolgrad, inbegriffen die Änderungen in der relativen Seltenheit der Güter und Arbeitskräfte, und die dynamischen Faktoren. Freilich spielen die einzelnen Größen der makroökonomischen Gewinnleichung nur eine geringe Rolle. Verschiebungen zwischen Konsumgüterindustrie und Investitionsgüterindustrie bei Änderungen der Spar- und Investitionsquote können hier vernachlässigt werden. Die Einkommensverteilung zwischen den einzelnen Unternehmern hängt in großem Maße von monopolistischen Positionen ab. Darüber hinaus wird sie ebenso wie die Einkommensverteilung zwischen den Wirtschaftsbereichen hauptsächlich durch die langfristigen relativen Nachfrageänderungen nach der Art des Engelischen Gesetzes und durch die unterschiedlichen Möglichkeiten zur Verbilligung der Produktion beeinflusst.

Weitere hier relevante Bestimmungsgründe sind die relative politische Macht der einzelnen Unternehmer und Wirtschaftsbereiche und auch die Politik der wirtschaftspolitischen Instanzen, insbesondere der Notenbank.

Die Gruppe der Nichtunternehmer muß zunächst nach den unter Ziffer 1 herausgestellten Gesichtspunkten aufgeteilt werden. Wesensmerkmale für die Aufteilung sind die Art und Höhe der Einkommen, welche die Haushalte empfangen, sowie die Organisationen, die ihre ökonomischen Interessen vertreten. Damit soll nicht ausgeschlossen werden, daß verschiedene Haushalte mehrere Arten von Einkommen empfangen und mehreren Interessenorganisationen angehören, und daß selbst Unternehmerhaushalte als Empfänger hier zu behandelnder Einkommen auftreten können.

Es sollen folgende Einkommenskategorien unterschieden werden:

- (1) Löhne und Gehälter des privaten Sektors,
- (2) Löhne und Gehälter der Arbeiter, Angestellten und Beamten des öffentlichen Dienstes,
- (3) Sozialrenten,
- (4) Pachten und Mieten,
- (5) Dividenden aus Aktien und Gewinnbeteiligungsverträgen und Zinseinkommen aus festverzinslichen Wertpapieren,
- (6) Zinseinkommen aus Darlehen, privaten Versicherungsverträgen, Sparverträgen, Sparkonten u.ä.

Innerhalb dieser Einkommensgruppen können sich natürlich auch mehr oder weniger große Einkommensverschiebungen vollziehen. Sie hängen, wie die Unterschiede in den Gehältern, etwa der Industrieangestellten und der Handelsangestellten oder den Löhnen der Industrie und der Landwirtschaft zeigen, mit den Änderungen in den terms of trade zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen zusammen. Oder sie gehen, wie die Unterschiede zwischen den Gehältern der technischen und der kaufmännischen Angestellten der Industrie zu beweisen scheinen, auf die relative Seltenheit der verschiedenen Angestelltenkategorien zurück. G.Bombach meint jedoch, daß sich zumindest die Lohnhierarchie über längere Zeiträume hinweg nicht entscheidend verändert.¹⁾ Die wesentlichen Bestimmungsgründe für die Verteilung zwischen den einzelnen Gruppen der Nichtunternehmer sind erstens die relative Marktmacht einschließlich der relativen Seltenheit ihrer Leistungen, zweitens ihre politische Macht und Aktivität im weitesten Sinne und drittens die Politik der wirtschaftspolitischen Instanzen, insbesondere der Notenbank.

1) G.Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, a.a.O., S.108.

Abschnitt B.

Die Wirkungen langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung

1. Die Wirkung auf die Einkommensverteilung zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern

In Kapitel I wurde festgestellt, daß ein langfristig sinkendes Preisniveau mit großer Wahrscheinlichkeit die Investitionsquote der Privatwirtschaft senken und zugleich die Sparquote der Nichtunternehmer steigern wird. Nach den in Abschnitt A gemachten Ausführungen würde das eine Einkommensumverteilung zugunsten der Nichtunternehmer bedeuten, wenn der Monopolgrad einer solchen Entwicklung nicht entgegenstünde. Die durch die Verringerung der Investitionsquote bewirkte Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums wird indessen dafür sorgen, daß die Einbuße an absoluten Realeinkommenszuwächsen größer ist als der relative Einkommensgewinn. Die Nichtunternehmer können nur dann mit der Entwicklung zufrieden sein, wenn die alte Investitionsquote bei Erhöhung der freiwilligen Sparquote zumindest beibehalten wird. Dies ist der heute viel diskutierte Fall einer Umstrukturierung der Investitionsfinanzierung (und der Vermögensbildung) zugunsten der privaten Haushalte.¹⁾ Es wird heute vielfach die Meinung vertreten, daß eine Erhöhung der freiwilligen Ersparnisse der privaten Haushalte in Anbetracht der hohen Selbstfinanzierungsquote der Unternehmungen eine Umschichtung innerhalb der gesamten Sparquote zur Folge haben könne. Die Unternehmer seien heute durchweg in der Lage, bei Erhöhung des freiwilligen Sparens die Preise soweit zu senken, daß die reale Nachfrage nach ihren Produkten konstant bliebe und damit auch die Aufrechterhal-

1) Vgl. zu diesem Fragenkomplex J.H.Müller, Wirtschaftliche Fragen der Bildung breitgestreuten Eigentums, in: Ordo, Bd.X, München 1958, S.291.

tung der alten Investitionsquote vorteilhaft erscheint. Die neuen freiwilligen Ersparnisse müßten dann von den Unternehmern für ihre Investitionen nachgefragt und verwandt werden. Die Erhöhung der Sparneigung der Nichtunternehmer wäre in einem solchen Fall tatsächlich wachstumsmäßig neutral. Die gesamte Vermögensbildung würde mit der alten Rate wachsen und lediglich die Vermögensverteilung würde sich ändern.¹⁾

Es muß festgestellt werden, daß ein langfristig sinkendes Preisniveau die gewünschte Umschichtung innerhalb der Vermögensbildung mit Sicherheit erschweren, wenn nicht völlig ausschließen wird. Hier ist der Druck auf die Preise ohnehin schon so groß, daß der zusätzliche Druck durch eine Erhöhung der Sparneigung leicht depressive Wirkungen haben kann. Vor allem aber besteht hier eine Abneigung gegen die Fremdfinanzierung. Es ist nicht anzunehmen, daß die Unternehmer ihre Selbstfinanzierung bereitwillig abbauen und sie durch entsprechende Fremdmittel ersetzen, wenn sie sehen, daß der Geldwert dieser Fremdmittel bei sinkenden Preisen nicht mehr verdient werden kann. Eine Umschichtung innerhalb der Vermögensbildung läßt sich bei stabilen oder gar steigenden Preisen wahrscheinlich wesentlich leichter erreichen.

Es ist zweifelhaft, ob die Machtverteilung zwischen Unternehmern und Nichtunternehmern bei sinkendem Preisniveau unverändert bleibt. Diese Frage spielt jedoch unter der Modellannahme "vollkommener Preissenkungsbereitschaft" der Unternehmer keine Rolle. Erst mit der Aufgabe dieser Annahme ergeben sich von hier her Modifikationen der Einkommensverteilung.

1) Vgl. hierzu vor allem O.v.Nell-Breuning, Sparen ohne Konsumverzicht, in: Der Volkswirt, 11.Jg., 1957, S.2051 ff., und: derselbe, Eigentumsbildung in Arbeiterhand, in: Wirtschaft und Gesellschaft heute, 1.Bd., Freiburg 1956, S.443 ff.

2. Die Wirkung auf die Einkommensverteilung zwischen den Unternehmern, den Wirtschaftsbereichen und dem Staat

Das langfristig sinkende Preisniveau würde die Gewinnverteilung unter den Unternehmern ändern, wenn das Ausscheiden unrentabler Grenzbetriebe durch den Preisdruck im Sinne von H.Bräutigam¹⁾ mehr gefördert würde als durch den Lohndruck, d.h. wenn bei dynamischen Löhnen die Löhne der Grenzbetriebe jeweils um ein Geringeres erhöht würden als der durchschnittliche Lohn des Wirtschaftszweiges. Eine solche Entwicklung ist aber für die Bundesrepublik nicht typisch. Die Tariflöhne werden nicht auf der Ebene der Betriebe, sondern branchenweise ausgehandelt. Dadurch ist der gewerkschaftliche Lohndruck für alle Hersteller der gleichen oder ähnlichen Ware gleich groß.²⁾

Von Bedeutung ist hingegen die Konstanz der monetären Verschuldung bei Absinken der monetären Abschreibungen, mit anderen Worten die Steigerung des realen Schuldzinses, wie sie bei langfristig sinkendem Preisniveau zu erwarten ist. Sie benachteiligt alle Unternehmer, die ihre Investitionen zu einem relativ hohen Grade mit festverzinslichen Fremdmitteln finanziert haben. Das dürfte gerade für jene Unternehmer zutreffen, die neu in den Markt kommen und die zum Teil Pionierunternehmer im Sinne von J.A.Schumpeter sind. Wenn auch gerade diese Unternehmer in der Lage sein werden, den Nachteil der relativ hohen Verschuldung durch die Erzielung eines dynamischen Gewinns auszugleichen, so ändert das jedoch nichts daran, daß ihre Startposition auf jeden Fall relativ verschlechtert wird.

1) Vgl. H.Bräutigam, a.a.O., S.230; Näheres oben S. 42

2) Die Effektivlöhne können aber Unterschiede aufweisen, soweit diese jedoch auf einen Druck seitens der Arbeitnehmer zurückgehen, dürften sie sich im wesentlichen auf die Wirtschaftszweige, nicht auf einzelne Betriebe beziehen.

Ebenso ist zu erwarten, daß die Kaufzurückhaltung, wenn sie in nennenswertem Maße auftritt, einige Güter stärker trifft als andere. Ausgenommen sind wohl die Güter des lebensnotwendigen Bedarfs, besonders stark betroffen vielleicht jene Güter, bei denen auffallend hohe Preissenkungen erwartet werden, und dauerhafte Gebrauchsgüter.

Die Konsumpräferenzen werden sich langfristig wahrscheinlich zu Lasten der Güter des lebensnotwendigen Bedarfs und der billigen Produkte der Massenfertigung verändern, wenn sich die Nachfrage also von Gütern abwendet, die im Preise besonders stark sinken, so ist das langfristig gesehen immer Ausdruck einer Bedarfsverschiebung, die bei jeder Preisniveaubewegung gleichermaßen auftritt. Es wurde bereits früher festgestellt, daß die Preisillusion im Sinne einer Gleichsetzung von relativer Preissenkung und Qualitätsminderung in einer Wirtschaft sinkenden Preisniveaus weniger vorkommen wird, als in einer Wirtschaft stabilen oder steigenden Preisniveaus.¹⁾

Das Hauptproblem der intersektoralen Einkommensverteilung stellt die sogenannte Einkommensdisparität zwischen Landwirtschaft und Industrie dar. In der politischen Diskussion wird oftmals behauptet, daß die Disparität verschwinden würde, wenn die Löhne konstant blieben und die Preise sanken. Das langfristig sinkende Preisniveau vermag aber an den eigentlichen Ursachen der Disparität, der unterschiedlichen Steigerung der Totalproduktivität - nicht Arbeitsproduktivität -, dem Engelschen Gesetz vom relativen Rückgang des Lebensmittelkonsums und an der billigen Importkonkurrenz nichts zu ändern. Der Vorteil, den die Landwirtschaft von einer Politik sin-

1) Vgl. Kapitel I, S.45 f.

kenden Preisniveaus zu erwarten hätte, liegt letzten Endes allein darin, daß ihre politisch geschützten Preise den sinkenden Kosten nur mit Verzögerung angepaßt werden.

Ähnliche Einkommensdisparitäten wie zwischen der Landwirtschaft und der Industrie können auch zwischen anderen Wirtschaftsbereichen, etwa zwischen dem Handel und dem Handwerk einerseits und der Industrie andererseits auftreten. Ein sinkendes Preisniveau ist jedoch stets nur dann von Vorteil für die heute benachteiligten Bereiche, wenn es ihnen gelingt, ihre Preise mit Hilfe politischer Macht zu stabilisieren.

Schließlich soll noch die Einkommensverteilung zwischen der Privatwirtschaft und dem Staat betrachtet werden. Dabei soll angenommen werden, daß sich der Staat als Unternehmer genau so verhält wie der private Unternehmer, soweit er mit diesem in Konkurrenz steht, daß er jedoch bei reinen Monopolstellungen ständig einen Preis verwirklicht, der die Kosten (im Idealfall die Durchschnittskosten), gerade deckt. Unter dieser Annahme ist nur die Entwicklung des Steueraufkommens zu beachten. Wenn es keinen progressiven Steuertarif gäbe, würden sich keine Unterschiede zwischen einer Wirtschaft stabilen und einer solchen sinkenden Preisniveaus ergeben. Bei Bestehen eines progressiven Einkommensteuersatzes wächst das Steueraufkommen bei steigendem Nominaleinkommen gewissermaßen automatisch. Bei einer Konstanz des durchschnittlichen Nominaleinkommens ist jedoch diese Wirkung der Steuerprogression im großen ganzen gleich Null. Einkommenssteigerungen Einzelner müssen durch Einkommenssenkungen anderer ausgeglichen werden. Der Fortfall der Progressionswirkung bedeutet also, wenn man von der Möglichkeit einer Änderung der Steuergesetze, bei der man mit dem Steuerwiderstand der Steuerzahler rechnen muß, absieht, eine Verschiebung in der Verteilung des Einkommenszuwachses zwischen dem Staat und den Privaten zuungunsten des Staates.

3. Die Wirkung auf die Einkommensverteilung zwischen den einzelnen Gruppen der Nichtunternehmer

Die Politik eines sinkenden Preisniveaus wirkt sich hier zunächst wieder in der Weise aus, daß sie die Aktivität der Arbeitnehmerorganisationen stark beschneidet. Damit ist jedoch der Machtfaktor im ganzen keineswegs ausgeschaltet. Die verschiedenen Gewerkschaften, die Interessenvertretungen der Rentner, der Haus- und Grundbesitzer und der Sparer, können durch politische Einflußnahme ihren Anteil am Volkseinkommen zu erhöhen trachten, etwa durch Verschiebung der Steuerlast und Erlangung von Subventionen.

Die Ausschaltung von Lohnsteigerungen sorgt jetzt kurzfristig für eine größere Gleichmäßigkeit bei der Anpassung der Reallöhne einschließlich der Gehälter an den wirtschaftlichen Fortschritt. (Im allgemeinen beginnen in einer Wirtschaft steigender Nominallohne die mächtigsten Gewerkschaften mit neuen Lohnforderungen und die schwächeren Interessenvertretungen hinken nach.) Das gleiche Argument einer kurzfristig gleichmäßigeren Entwicklung der Realeinkommen kann man auch für die Rentner anführen, während längerfristige Divergenzen unter den heutigen Umständen ziemlich unwahrscheinlich sind. In der Anpassung der Beamten- und Angestelltengehälter und der Renten haben sich seit einigen Jahren bedeutende Wandlungen vollzogen. Zu Beginn des Jahres 1957 wurde die sogenannte dynamische Rente eingeführt, die in einer jährlichen, durch das Parlament zu beschließenden Anpassung der Nominalrenten an die allgemeine Lohnentwicklung besteht. Aus den kurzfristigen Verzögerungen dieser Anpassungen ergibt sich auf jeden Fall ein Nachteil für die Rentner. Auch darf nicht außer Betracht bleiben, daß die Gehälter der Beamten und Angestellten des öffentlichen Dienstes und die Renten in den ersten

Jahren nach dem Kriege mehr oder weniger weit hinter der Entwicklung der Löhne zurückblieben. Es besteht also Grund anzunehmen, daß ein sinkendes Preisniveau auf lange Sicht für eine gleichmäßigere Entwicklung der Realeinkommen sorgen würde (von Änderungen in der relativen Seltenheit der einzelnen Beschäftigtenkategorien, die vom sinkenden Preisniveau nicht beeinflußt werden, kann man hier absehen).

Die Lasten aus verlorenen Kriegen werden auch in wohl allen Ländern mit Vorliebe auf den leicht erfaßbaren und relativ machtlosen Haus- und Grundbesitz abgeladen, indem etwa Höchstmieten und besondere Steuern (z.B. Hauszinssteuer) eingeführt werden. In der Bundesrepublik besteht völlige Mietpreisfreiheit zur Zeit nur für die ohne Inanspruchnahme öffentlicher Vergünstigungen wieder aufgebauten Wohnungen. Allerdings zeigt sich heute die Tendenz, alle Mieten nach und nach freizugeben. Außerdem wurde der Gefahr einer Preisschere durch Ansteigen der Reparaturkosten und Wiederbeschaffungspreise zum Teil mit der Einführung einer "Kostenmiete" (einer die Kosten deckenden Miete) begegnet, wobei freilich die Ansetzung der richtigen Kosten, insbesondere der Abschreibungskosten, ständiger Streitpunkt ist. Bei freien Mieten und unter normalen Knappheitsverhältnissen auf dem Wohnungs- und Grundstücksmarkt scheint sich bei langfristig sinkendem Preisniveau ein Vorteil für die Haus- und Grundbesitzer zu ergeben, und zwar aus der Tatsache, daß Mieten meistens für längere Fristen vertraglich festgelegt sind und sich somit möglichen Kostensenkungen auf dem Bausektor nur mit mehr oder weniger großen Verzögerungen anpassen. (In der Bundesrepublik würde diese mögliche Preissenkungstendenz in Anbetracht der großen Knappheit an Grundstücken und Wohnungen auf lange Zeit kaum ins Gewicht fallen.) Der Vorteil der längerfristigen Bindung der Mieten wird durch die Konstanz der monetären Verschuldung, die für den Hausbau

eingegangen wurde, mehr als aufgehoben. Wie bereits festgestellt, hat der verschuldete Hausbesitz von einer Preisniveausenkungspolitik nichts zu gewinnen, es sei denn, daß es gelänge, die Mieten für die gesamte Dauer der Abschreibungszeit konstant zu halten oder den Realzins der Schulden durch Herabsetzung des monetären Zinses zu mindern.¹⁾

Zu den Gruppen der Dividendenbezieher und Zinseinkommensempfänger ist folgendes zu sagen: Die Dividenden werden, wenn die Unternehmen ihre Investitionen herabsetzen oder in Schwierigkeit geraten, indem sie die Nominalwerte ihrer Vermögen nicht mehr verdienen, mit Sicherheit gesenkt werden. Wenn die Aktienkurse gleichzeitig fallen, bleibt jedoch der Effektivzins konstant. Die Aktienrendite paßt sich also einer Politik sinkenden Preisniveaus reibungslos an. Nicht so die Realverzinsung der festverzinslichen Sparverträge und ähnliches. Sie wird aus den bereits dargestellten Gründen steigen. Eine höhere reale Verzinsung würde jedoch sicherlich die Kritik der Schuldner sowie aller derjenigen Gruppen herausfordern, die nur einen relativ geringen Anteil an den volkswirtschaftlichen Ersparnissen haben. Die höhere reale Verzinsung wurde von W.Egle mit dem Argument gerechtfertigt, daß die Gläubigerklasse auch an den Früchten des technischen Fortschritts teilnehmen solle.²⁾ Demgegenüber vertrat G.Haberler die Ansicht, daß Zeiten wirtschaftlichen Fortschritts auch solche hohen Zinses seien, so daß die Gläubiger schon auf diesem Wege am wirtschaftlichen Fortschritt partizipierten.³⁾

1) Zur Frage, ob nicht der nominelle Zins sinkt, wenn der Geldwert langfristig steigt, vgl. die Ausführungen in Kapitel I, Abschnitt B, Punkt 3 b).

2) W.Egle, a.a.O., S.69.

3) G.Haberler, Die Kaufkraft des Geldes und die Stabilität der Wirtschaft, in: Schmollers Jahrbuch, Bd.55, 1931, S.1016.

Abschnitt C

Zusammenfassung der Ergebnisse

1. Die Ergebnisse der Untersuchung über die Wirkungen langfristig sinkenden Preisniveaus auf die Einkommensverteilung sind differenziert. Zunahme des Haushalts-sparens und Minderung der Investitionen sprechen für eine Einkommensumverteilung zugunsten der Nichtunternehmer.

Daß sich die Investitionen verringern, bedeutet eine Erschwerung der heute vor allem unter sozialpolitischen Gesichtspunkten gewünschten Vermögensumverteilung zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern.

2. Die intersektorale Einkommensverteilung mit Ausnahme der Verteilung zwischen Privatwirtschaft und Staat wird vom langfristigen Preisniveau nur in dem Falle berührt, daß die Preise eines Sektors durch politische Einflußnahme stabilisiert sind und nur mit Verzögerung einer allgemeinen Kostensenkung folgen.

3. Innerhalb der Nichtunternehmereinkommen ergibt sich kurzfristig eine gleichmäßige Anpassung an die Produktivitätssteigerung. Der Vorteil, den die Lohneinkommen bei stabilem oder steigendem Preisniveau genießen, schwindet bei langfristig sinkendem Preisniveau. Der Realzins aus festverzinslichen Sparverträgen liegt wahrscheinlich höher als bei stabilem oder steigendem Preisniveau.

Kapitel III

Die Fragen der Realisierung des Modells eines langfristig sinkenden Preisniveaus

Abschnitt A

Überblick

Die Untersuchung der Wirkungen eines langfristig sinkenden Preisniveaus wurde unter den folgenden Annahmen durchgeführt:

- (1) Die Zahl der Erwerbspersonen und die durchschnittliche Arbeitszeit je Beschäftigten bleiben konstant.
- (2) Der durchschnittliche Nominallohn wird durch Vereinbarung der Sozialpartner langfristig nicht steigen können.
- (3) Die monetäre Größe der Staatsausgaben steigt langfristig nicht. Der Anteil des Staates an den privaten Brutto-Nomialeinkommen bleibt unverändert.
- (4) Die Zahlungsbilanz wird mit Hilfe flexibler Wechselkurse ausgeglichen.
- (5) Die nominelle Größe der privaten Investitionen und des Selbständigenkonsums steigt langfristig nicht.
- (6) Die Sparquote der Arbeitnehmer sinkt langfristig nicht.
- (7) Die Unternehmer senken die Preise ihrer Produkte ohne Verzögerung, wenn die Totalproduktivität in ihrem Betrieb steigt und der Absatz auf andere Weise als durch Preissenkung nicht erweitert werden kann.

Die verschiedenen Annahmen sind von durchaus unterschiedlichem Charakter. So diente die erste Annahme allein zur Vereinfachung des Modells. Läßt man sie fallen, so ändert sich an den Ergebnissen der Untersuchung über

die Wirkungen der Preisniveausenkung nichts. - Die Zunahme des Arbeitsvolumens (des Arbeitsinputs) führt bei konstantem durchschnittlichen Nominallohn zu einer proportionalen Ausweitung der Lohnsumme, und da in der Wirklichkeit kaum zusätzliche Arbeit eingesetzt wird, wenn nicht das Realkapital in mindestens gleichem Maße zunimmt (die Produktionsfunktion, die Arbeits- und Kapitalproduktivität bleiben in diesem Falle konstant), so würden sich wahrscheinlich auch die Selbständigeneinkommen proportional dazu ausweiten. Das setzt wiederum eine entsprechende Ausweitung der monetären Endnachfrage voraus. Das Preisniveau bleibt stabil. Man bezeichnet ein solches proportionales Wachstum ohne Steigerung der Produktivität auch als extensives Wachstum.

Von ganz anderem Charakter als die erste Annahme ist die Konstanthaltung des durchschnittlichen Nominallohns durch Vereinbarung der Sozialpartner. Diese Annahme ist möglicherweise unrealistisch, und ihre Aufgabe kann die Realisierung der Preisniveausenkung in Frage stellen. Aus diesem Grunde wurde geprüft, ob es nicht noch andere Möglichkeiten zur langfristigen Konstanthaltung des durchschnittlichen Nominallohnes gibt. Tatsächlich scheinen im ganzen drei Möglichkeiten zu bestehen: Mit Ausnahme der im Modell vorausgesetzten handelt es sich um die staatliche Aufhebung der freien Lohnaushandlung und um die Frage der geldpolitischen Stabilisierung.

Aus den Schwierigkeiten, den durchschnittlichen Nominallohn konstant zu halten, ergibt sich eine weitere Aufgabe: die Prüfung der Frage, ob ein Kompromiß zwischen der Preisniveausenkung des Modells und einem stabilen Preisniveau verwirklicht werden kann und welches seine Wirkungen auf Wachstum und Einkommensverteilung sind. - Unter einem Kompromiß wird verstanden, daß der Produktivitätsfortschritt zum Teil durch sinkende Preise und

zum Teil durch steigende Nominaleinkommen an die Konsumenten weitergegeben wird. Dabei muß man sich analog zur Ausweitung der monetären Endnachfrage bei Ausdehnung des Arbeitsvolumens vorstellen, daß sich die gesamte monetäre Endnachfrage ungefähr proportional zur Ausweitung der volkswirtschaftlichen Lohnsumme infolge steigender Nominallöhne erweitert.

Die beiden nächsten Annahmen konstanter Staatsausgaben und ausgeglichener Zahlungsbilanz sind von dem gleichen Charakter wie die zweite Annahme, jedoch weniger problematisch. Wenn der Staat ein langfristig sinkendes Preisniveau anstrebt, muß er - vorausgesetzt, daß die Nominallöhne konstant bleiben - auch dafür sorgen, daß die Staatsausgaben langfristig keiner Ausweitung unterliegen. Das ist in einer Demokratie eine Frage der legislativen Gewalt. Ebenso bedarf es keiner großen Diskussion, daß bei extrem unterschiedlicher Entwicklung der Preisniveaus in den wichtigsten Ländern die Einführung flexibler Wechselkurse seitens des eine Politik sinkenden Preisniveaus treibenden Landes auf die Dauer die einzige, und wahrscheinlich vernünftigere Alternative zu einer periodischen Korrektur fester Wechselkurse darstellt.

Auf beide Annahmen wird noch näher eingegangen.

Jede der drei Annahmen (2) bis (4) ist im Rahmen des Modells so bedeutend, daß das Modell gesprengt wird, wenn eine allein aufgehoben und gewandelt wird. Es erübrigt sich deshalb zu untersuchen, welche Folgerungen sich aus der Aufhebung einer der Annahmen bei Fortbestehen der anderen ergeben würden.

Nicht weiter zu untersuchen sind die Annahmen (5) und (6). Sie stellen keine wirtschaftspolitischen Bedingungen, sondern nur Hilfsannahmen dar, die sich ansonsten aus den anderen Annahmen und, wie sich gezeigt hat, aus der Preisniveausenkung selbst ergeben.

Sehr bedeutsam ist wiederum die 7. Annahme. Es muß eingehend geprüft werden, wie es in der heutigen Wirklichkeit um die Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer steht, wie sie unter den Bedingungen der begrenzten Determinanten der monetären Gesamtnachfrage wahrscheinlich sein würde und welche Folgerungen sich aus einer der Wirklichkeit angepaßten Modifikation dieser Annahme für das Wachstum und die Einkommensverteilung ergeben.

Das III. Kapitel hat also zum Gegenstand erstens die Frage der Begrenzung der monetären Endnachfrage, insbesondere der Konstanthaltung des durchschnittlichen Nominallohnes, zweitens die Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer und schließlich drittens die Erörterung der sich aus der Modifikation der Annahme der vollkommenen Preissenkungsbereitschaft ergebenden Folgerungen sowie die Frage eines Kompromisses zwischen steigenden Nominallöhnen und sinkendem Preisniveau.

Abschnitt B

Das Problem der langfristigen Begrenzung der monetären Endnachfrage

1. Die langfristige Stabilisierung der Nominallohne

a) Die geldpolitische Stabilisierung der Nominallohne

Es ist heute schwer vorstellbar, wie eine geldpolitische Stabilisierung der Nominallohne zu erreichen wäre. Selbst wenn man davon absieht, daß die Notenbank die effektive Geldmenge (d.h. das mathematische Produkt aus der Geldmenge und ihrer "Umlaufgeschwindigkeit") praktisch nicht zu beherrschen vermag¹⁾, zeigt sich ein unüberwindliches Hindernis: Die Möglichkeit einer geldpolitischen Stabilisierung der Nominallohne setzt einen "Arbeitsmarkt" nach dem Idealtypus der vollständigen Konkurrenz voraus, oder zumindest eine sehr hohe Reagibilität der Sozialpartner auf das Angebot an Bargeld in dem Sinne, daß tatsächlich keine höheren Nominallohne ausgehandelt werden, wenn die zur Lohnzahlung zur Verfügung stehende Bargeldmenge bei unveränderter Arbeitsbevölkerung konstant bleibt.

Setzen die Gewerkschaften trotz konstanter effektiver Bargeldmenge höhere Löhne durch, so muß Arbeitslosigkeit auftreten!

Daraus ergibt sich die Frage, ob nicht Arbeitslosigkeit oder auch nur die drohende Gefahr von Arbeitslosigkeit die Gewerkschaften zu einem Verzicht auf weitere Lohnforderungen bewegen würde. Diese Frage kann verneint

Vgl.

- 1) R. Stucken, Geldpolitik, Finanzpolitik und Konjunktur, in: Schriftenreihe des Instituts "Finanzen und Steuern", Nr. 31, Bonn 1960, S. 2 ff.;
W. Stützel, Volkswirtschaftliche Saldenmechanik, Tübingen 1958;
H. Irmeler, Umlaufgeschwindigkeit, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Frankfurt a. Main 1957, S. 1521;
H. J. Köhler, Der Begriff Geldmenge und seine Problematik, in: Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten (hrsg. von G. Schmolders), N. F., Heft 21, Berlin 1960, S. 65.

werden. Die jüngsten Erfahrungen in den USA zeigen, daß selbst eine stattliche Arbeitslosenrate die Gewerkschaften nicht von einer dynamischen Lohnpolitik abhält.¹⁾ Es ist berechtigt anzunehmen, daß sich die Sozialpartner bei Tarifabschlüssen bewußt sind, daß die Regierungen der demokratischen Länder in jedem Falle gezwungen sind, gegen Arbeitslosigkeit anzugehen.²⁾ Dies bedeutet, daß keine wie auch immer geartete Geldpolitik heute in der Lage ist, die Geldlöhne ohne größere Arbeitslosigkeit zu stabilisieren.

Die heute bestehende, vielfach als "Gesetz der Sperr-

1) Vgl.

G. Bombach, Wachstum und Stabilität, a.a.O., S. 74

2) Ebda, S. 75; und G. Haberler, Beeinflussung der Wirtschaftsstabilität durch monetäre Kräfte, a.a.O., S. 69.

Der Zwang zur Aufrechterhaltung eines hohen Beschäftigungsgrades ergibt sich nicht allein aus der Konkurrenz der politischen Parteien um die Gunst der Wähler. Allgemein zeigt sich die Tendenz, die Vollbeschäftigung institutionell und gesetzlich zu sichern. In den USA verpflichtet das sogenannte Employment Act of 1946 die Bundesregierung, für maximale Beschäftigung, Produktion und Kaufkraft zu sorgen. (Vgl. G. Colms (Hrsg.), Das amerikanische Beschäftigungsgesetz, in: Sonedrhäfte des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, N.F. Nr. 37, Reihe C, Berlin 1956, S. 249.)

Die Verfassung von Frankreich bestimmt, daß jede Person das Recht hat, zu arbeiten und Beschäftigung zu erhalten. Kanada, Australien und ebenso Norwegen haben sich explizit zu einer Politik hoher Beschäftigung verpflichtet. Großbritannien hat einen sogenannten Vollbeschäftigungsstandard eingeführt, der als "ein Stand der Arbeitslosigkeit von 3 % im saisonalen Hoch" definiert ist. Spätestens, sobald dieser Standard erreicht ist, muß die Regierung mit beschäftigungssteigernden Mitteln eingreifen. Belgien ist ähnlich verfahren. Die Niederlande haben ein Zentrales Planungsamt eingerichtet, das jährlich einen zentralen ökonomischen Plan aufstellt und die "Ergebnisse von Regierungsmaßnahmen abschätzt und vorschätzt, die darauf abzielen, die Beschäftigung für die rapide wachsende Bevölkerung aufrechtzuerhalten. (Vgl. zum Vorstehenden Th. Geiger, Die Übernahme der Beschäftigungspolitik und die Berechnung von National Accounts durch internationale Organisationen und andere Länder, in: G. Colms, a.a.O., S. 213 ff

klinke¹⁾ bezeichnete Unbeweglichkeit der Löhne nach unten sorgt auch dafür, daß die Lohnsteigerungen in Zeiten guter Konjunktur nicht durch Lohnsenkungen in Depressionszeiten kompensiert werden, und zwar in der Weise, daß das Nominallohnniveau im langfristigen Durchschnitt konstant bliebe.

- b) Die Stabilisierung der Nominallöhne durch staatlichen Eingriff in die Lohnaushandlung

Das Problem, wie man die Löhne im langfristigen Verlauf stabilisieren kann, läßt sich auch durch direkten Eingriff in die Lohnaushandlung nicht vollkommen lösen. Durch eine genaue Nachprüfung der unternehmerischen Buchführung könnten zwar die Vergütungen, die ein Unternehmer in den verschiedensten Formen an seine Mitarbeiter zahlt, in etwa festgestellt werden, ein solches Verfahren ist jedoch viel zu umständlich. Hingegen ist die Konstanthaltung der Tariflöhne leicht kontrollierbar; Tarifverträge lassen sich nicht geheimhalten.

Tariflöhne und Effektivlöhne klaffen mehr oder weniger weit auseinander²⁾, - je nach der konjunkturellen Lage und der bereits abgelaufenen Frist der Tarifverträge³⁾, (insofern diese eine Anpassung der Tariflöhne an die Effektivlöhne anstreben). Es ist also damit zu rechnen,

- 1) Vgl.hierzu W.K.Amann, Die Problematik der Preisstabilität bei Vollbeschäftigung und Autonomie der Sozialpartner, Diss.Freiburg 1959, S.65 f.; weiter G.Haberler, Wage Policy, Employment and Economic Stability, in: D.Mc.Wright (Hrsg.), The Impact of the Union, New York 1951, S.60 ff.
- 2) Vgl. zur unterschiedlichen Entwicklung der Tariflöhne und Effektivlöhne im Deutschen Reich: J.H.Müller, Nivellierung und Differenzierung der Arbeitseinkommen in Deutschland seit 1925, Berlin 1954, S.39 und S.48 ff.
- 3) Es lassen sich noch weitere Gründe nennen, die jedoch in diesem Zusammenhang nicht von Bedeutung sind.

daß die Effektivlöhne in konjunkturellen Aufschwüngen über die Tariflöhne hinaus steigen. Sollen sie im langfristigen Durchschnitt konstant bleiben, so müssen sie im Abschwung unter die Tariflöhne sinken, oder die Tariflöhne müssen selbst mitsinken. Beides ist undenkbar. Das erste ist tarifrechtlich ausgeschlossen. Das zweite ist heute in Anbetracht der "Sperrklinke" unrealistisch.

Im übrigen ist auch noch folgendes zu bedenken: Soll der Durchschnitt der Nominallöhne konstant bleiben, so setzt das voraus, daß partielle Lohnzuwächse, die sich vor allem aus der relativen Ausdehnung junger Wirtschaftszweige mit relativ hohem Lohnniveau ergeben können, durch gleich große Abnahmen auf anderen Gebieten ausgeglichen werden. Solche partiellen Nominallohnsenkungen aber sind wahrscheinlich gleichfalls in der Wirklichkeit nicht durchzusetzen, sie wecken Unzufriedenheit bei den Betroffenen und üben auf den Wirtschaftsprozess unter Umständen eine depressive Wirkung aus.

c) Die Frage eines freiwilligen Verzichts der
Gewerkschaften auf Steigerung der Tariflöhne

Es ist anzunehmen, daß eine Regierung, welche die Politik eines langfristig sinkenden Preisniveaus bei konstanten Nominallöhnen verwirklichen will, sich bemühen wird, die Gewerkschaften für ihr Ziel zu gewinnen, d.h. sie zu einem freiwilligen Verzicht auf Lohnerhöhungen zu bewegen. Angesichts der engen Verflechtung von Politik und Wirtschaft muß eine dauernde hartnäckige Feindschaft zwischen Regierung und Gewerkschaften ein demokratisches Staatswesen gefährden. Deshalb soll die Chance eines freiwilligen Verzichts der Gewerkschaften auf Lohnerhöhungen geprüft werden.

Im wesentlichen kommen hier zwei Überlegungen in Betracht. Die erste bezieht sich auf das Eigeninteresse

der Gewerkschaften als Institution, wobei die Annahme gemacht wird, daß die Preisniveausenkung keine Verschlechterung der Lage der Gewerkschaftsmitglieder mit sich bringt. Es ist zu fragen, ob nicht trotzdem die Mitgliederzahl erheblich zurückgeht, wodurch die materielle Grundlage der gewerkschaftlichen Macht geschmälert werden muß. Macht und Anziehungskraft der Gewerkschaften beruhen vor allem auf ihrer Eigenschaft als Tarifpartner. Durch die periodischen Nominallohnsteigerungen mit gelegentlichen Streiks wird dies jedem Arbeitnehmer eingeprägt. Wichtige andere, heute von jedem Nationalökonom anerkannte Aufgaben der Gewerkschaften treten demgegenüber nicht mehr so eindrucksvoll in Erscheinung.¹⁾

Mit dem Verzicht auf allgemeine Nominalloohnerhöhungen seitens der Gewerkschaften ist aber die Anpassung des Reallohnlevels an den Produktivitätsfortschritt vollkommen in die Hände der Unternehmer gegeben. Da eine Reallohnsteigerung allein von den unternehmerischen Preissenkungen abhängt, entfällt der Wunsch nach Lohn-erhöhung als Motiv für die Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft. Dies wird zu einem Rückgang der Mitgliederzahl führen, wenn nicht das closed shop principle ver-

-
- 1) Weitere Aufgaben sind die Aushandlung sonstiger Arbeitsbedingungen, die Erweiterung der Marktkennntnis, Bildungsaufgaben u.a. Die wichtigste Aufgabe aber ist die der Koordination der Arbeitsnachfrage, wodurch eine ruinöse Konkurrenz der Arbeitnehmer vermieden wird.
Vgl. O.v.Nell-Breuning, Kapitalismus und gerechter Lohn, Freiburg i.Br. 1960, S.113 f.; und J.H.Müller, Artikel: Arbeitsmarkt, in: Staatslexikon, VI.Aufl., 1.Bd., Freiburg 1957, Sp.482 f.; ebenso A.Weber, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit, München 1930, Bd.I, S.381: "Die Gewerkschaften haben die ruinöse Konkurrenz des Frühkapitalismus in eine regulierte Konkurrenz verwandelt, indem sie die Arbeitnehmer bei der Aushandlung der Löhne und sonstigen Arbeitsbedingungen vertraten."

wirklicht wird¹⁾; denn auf die Preissenkungen haben die Gewerkschaften keinen Einfluß.²⁾

Die Frage, ob die Arbeitnehmer die Gewerkschaften verlassen, hängt freilich auch von der zweiten Überlegung ab, die das ökonomische Interesse der Arbeitnehmer betrifft. Sie umfaßt drei Fragen:

Erstens: Wird nicht die Politik sinkenden Preisniveaus zu einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums und damit der Reallohnsteigerung führen?

Zweitens: Verändert sich die Einkommensverteilung unter den Nichtunternehmern zu ungunsten der Arbeitnehmer, insbesondere der Lohnempfänger?

Drittens: Verändert sich die Einkommensverteilung zwischen den Unternehmern und den Nichtunternehmern zu ungunsten der letzteren?

Diese Fragen sind bereits in den beiden ersten Kapiteln beantwortet worden. Die erste wurde bejaht, die zweite wurde dahingehend entschieden, daß die Lohnempfänger bei einer Politik konstanter Nominallohne kurzfristig ebensoviel weniger gewinnen, als ihnen bei Preisniveaustabilisierung infolge der rascher steigenden Nominallohne auf Kosten der anderen Einkommensempfänger zufällt. Die Beantwortung der dritten Frage ergab, daß die Verteilung wahrscheinlich nur wenig zugunsten der Nichtunternehmer verändert wird. Ein freiwilliger Verzicht der Gewerkschaften auf Lohnsteigerungen ist nach diesen Ausführungen kaum zu erwarten.

- 1) Die Verhältnisse liegen ähnlich, wenn sich die Gewerkschaften mit einer Bindung der Nominallohne an die volkswirtschaftliche Totalproduktivität einverstanden erklären. Vgl. K.Amann, a.a.O., S.62 f.u.83.
- 2) Heute glauben die Gewerkschaften nicht, daß sie die Preispolitik der Unternehmer - von den Wirkungen ihrer eigenen Lohnforderungen abgesehen - beeinflussen können.
Vgl. hierzu O.Brenner, Vom richtigen Lohn, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.191, 19.8.1955, S.7.

Damit soll die Untersuchung der Frage der Nominallohnstabilisierung abgeschlossen werden. Das Ergebnis ist für die Befürworter einer Politik langfristig sinkenden Preisniveaus nicht ermutigend. Die Notenbank ist nicht in der Lage, das Nominallohnniveau ohne größere Arbeitslosigkeit zu stabilisieren. Eine zwangsweise Nominallohnstabilisierung durch Aufhebung der freien Lohnaushandlung erscheint in einer demokratischen Staatsverfassung mit grosser politischer Macht der Gewerkschaften gleichfalls unrealistisch. Im übrigen würde der Staat auf große praktische Schwierigkeiten stoßen, wenn er nicht nur die Tariflöhne, sondern auch die Effektivlöhne konstant halten wollte. Selbst bei Aufhebung der freien Lohnaushandlung der Tarifparteien wäre deshalb langfristig mit einem gewissen Anstieg der effektiven Nominallöhne zu rechnen.

Auch die dritte Möglichkeit zur Stabilisierung der Nominallöhne, die hier als Annahme für das Modell verwandt wurde, ist durchaus unrealistisch, vor allem wenn die Gewerkschaften von einem langfristig sinkenden Preisniveau eine relative und absolute Schlechterstellung der Arbeitnehmer gegenüber einer Wirtschaft stabilen Preisniveaus erwarten.

2. Die Konstanthaltung der öffentlichen Ausgaben

Unter Einschluß der Haushalte der Sozialversicherungen kontrolliert der Staat heute in den meisten Industrieländern rund 40 % des Bruttosozialprodukts.¹⁾ Damit kommt seiner Ausgabenpolitik eine überragende Stellung in der Politik eines langfristig sinkenden Preisniveaus zu. Rein theoretisch bedeutet der hohe Staatsanteil eine wesentliche Erleichterung des Problems der Konstanthaltung der monetären Nachfrage. Inwieweit sich die erforderliche Beschränkung der Geldwerte der staatlichen Ausgaben politisch durchsetzen läßt, ist freilich ein anderes Problem. Wenn es gelänge, die Nominallohne ungefähr konstant zu halten, so ließe sich auch eine Konstanz der Sozialrenten politisch begründen. Die notwendige Einschränkung der öffentlichen Investitionen und des öffentlichen Verbrauchs muß schon aus dem Grunde erwartet werden, weil ja die Politik sinkenden Preisniveaus von der staatlichen Initiative selbst ihren Ausgang nehmen muß. Die Absichten der Regierung erscheinen unglaublich, wenn sie ihr eigenes wirtschaftliches Verhalten nicht den Erfordernissen der von ihr propagierten Politik anpaßt, stattdessen etwa die Verantwortung den Sozialpartnern oder entsprechend dem noch vielfach anzutreffenden Glauben, daß die Notenbank allein für die Währung verantwortlich sei²⁾, der Notenbank zuweist.

1) Vgl. Statistisches Bundesamt, Wirtschaftliche Beziehungen des Staates zur übrigen Volkswirtschaft und zur übrigen Welt, Tab.9 in: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1961, S.551; vgl. auch S.544 und 553.

2) Im Gesetz über die Deutsche Bundesbank vom 26.7.1957 heißt es zum Beispiel: "Die Deutsche Bundesbank regelt ... den Geldumlauf und die Kreditversorgung der Wirtschaft mit dem Ziel, die Währung zu sichern." (Bundesgesetzblatt, Teil I, Nr.33, Bonn 30.7.1957, S.745).

Die öffentlichen Ausgaben sind selbst nur geringfügig von der Kreditgewährung der Notenbank abhängig, die nach dem Deutschen Bundesbankgesetz im übrigen zu einer Kreditthergabe in bestimmten Grenzen an den Staat verpflichtet ist. Die Kreditbedingungen der Notenbank, vor allem die Höhe des Diskonts, werden die Kreditnachfrage der öffentlichen Hand kaum beeinflussen.¹⁾

3. Die Vermeidung eines Exportüberschusses

G.Bombach meint, daß "die Wirtschaft konstanter Löhne" eine Utopie sei, solange es nicht gelänge, "alle bedeutenden Länder von den Vorzügen dieser Lösung zu überzeugen".²⁾

Dieser Einwand gilt jedoch nur unter der Voraussetzung fester Wechselkurse und Devisenankaufspflicht seitens der Notenbank. Bei festem Wechselkurs muß in der Tat der Exportüberschuß eines Landes, das im Gegensatz zu allen anderen Ländern, mit denen es Handel treibt, eine Politik langfristig sinkenden Preisniveaus verfolgt, ständig steigen. Da die von den Exporteuren erlösten Devisen in inländische Währung umgetauscht werden, bedeutet die Steigerung des Exportüberschusses eine relative Ausweitung der monetären Gesamtnachfrage, und zwar selbst dann, wenn die Nominallohne, die staatlichen Ausgaben und die Investitionen nominell konstant bleiben; denn die produktive Leistung, aufgrund deren die Exporterlöse und die daraus gezahlten Einkommen, Steuern und Investitionen entstehen, wandert ins Ausland. Die Verschlechterung der terms of trade geht zu Lasten der inländischen Konsumenten. Deren "Zwangssparen" muß ständig zunehmen.

1) Vgl. F.A.Burns, Prosperity without Inflation, New York 1958, S.49 ff.

2) G.Bombach, Wachstum und Stabilität, a.a.O., S.73.

Der Exportüberschuß stellt darüber hinaus eine ständige Quelle für die Kreditschöpfung der Banken dar, denn die Unternehmer werden kaum den vollen Gegenwert ihrer Devisenguthaben in Bargeld abfordern.¹⁾ Ein von Jahr zu Jahr zunehmender Exportüberschuß muß also die Politik eines langfristig sinkenden Preisniveaus in gewissem Grade boykottieren. Um dies zu verhindern, können verschiedene Maßnahmen getroffen werden, so die fortlaufende Revision des festen Wechselkurses, die Einführung flexibler Wechselkurse oder Devisenbewirtschaftung. Daraus erwachsen der Regierung freilich andere Probleme, denen sie durch die Praxis fester Wechselkurse, die auf lange Zeit unverändert bleiben, gerade auszuweichen sucht.²⁾ Für die Lösung flexibler Wechselkurse setzt sich heute noch immer eine große Zahl von Nationalökonom^{en} ein.³⁾

-
- 1) Hierfür gibt die Entwicklung der letzten Jahre in der Bundesrepublik, in der der Devisenüberschuß insgesamt im Mai 1960 nicht weniger als 25,8 Mrd. DM ausmachte, ein Beispiel. Die in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Bilanzen "Zur Entwicklung der Bankenliquidität und der Inanspruchnahme des Zentralbankkredits durch die Kreditinstitute" zeigen, daß die Zuflüsse zur Bankenliquidität überwiegend aus Devisenankäufen der Deutschen Bundesbank herrührten, während die Zentralbankkredite an die Kreditinstitute (Refinanzierungskredite) zurückgingen.
Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, 12.Jg., Nr.6, Juni 1960, S.54/55 und 56/57.
 - 2) Es handelt sich v.a. um die Frage der "destabilisierenden Spekulation". Vgl. hierzu F.A. Lutz, The Case for Flexible Exchange Rates, in: Banca nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Vol. VII, 1954, S.175 ff; wiederabgedruckt in: F.A. Lutz, Geld und Währung, Gesammelte Abhandlungen, Tübingen 1962, S. 167 ff, insb. S. 181
 - 3) So unter anderen F.A. Lutz, ebda.;
H. Besters, Frei schwankende, stabile und gebundene Wechselkurse im internationalen Handel, in: Die Fortbildung, 2. Jg., Heft 4, Berlin 1957, S. 56 ff.;
H.J. Rüstow, Starre Wechselkurse oder stabiler Geldwert?, in: Welche Wirtschaftspolitik kann das Vertrauen des Wählers rechtfertigen?, Ludwigsburg 1958, S.65 f.

Abschnitt C

Die Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer

1. Die Theorie der Marktformen

Die Frage, ob die Unternehmer bereit sind, die Steigerungen der Totalproduktivität mit Preissenkungen an die Abnehmer, letztlich an die Konsumenten, weiterzugeben, wenn die monetäre Endnachfrage in der oben charakterisierten Weise langfristig begrenzt wird, hat keinen Bezug zu einer Wirtschaft atomistischer homogener Konkurrenz. Hier ist der Preis ein Datum. Bei Gewinnmaximierung und u-förmigem Grenzkostenverlauf dehnt jeder Produzent sein Angebot bis zu dem Punkte aus, an dem sich Preisgerade und Grenzkostenkurve schneiden.

Wird die Grenzkostenkurve infolge technischen Fortschritts nach unten verschoben, so sind alle Unternehmer bestrebt, ihre Produktion bis zum neuen Schnittpunkt zwischen Grenzkostenkurve und alter Preisgerade auszuweiten. Sobald jedoch das Gesamtangebot zu steigen beginnt, gerät bei konstanter monetärer Gesamtnachfrage die Preisgerade selbst nach unten in Bewegung. Diejenigen Unternehmer, die mit der Verwirklichung des technischen Fortschritts zu lange zögern, geraten in Schwierigkeiten und müssen ausscheiden.

Es ist für das Funktionieren solcher Konkurrenz nicht unbedingt erforderlich, daß die objektiven Bedingungen einer atomistisch-homogenen Konkurrenz, eine sehr große Zahl von Anbietern und Nachfragern, vollkommene Markttransparenz und Homogenität der Güter, gegeben sind. Entscheidend ist, daß jeder Unternehmer glaubt, seinen Preis nicht beeinflussen zu können, daß er mit anderen Worten den Preis als ein Datum betrachtet.

Das Bild einer atomistisch-homogenen Konkurrenz ist freilich in der heutigen Wirklichkeit kaum irgendwo zu finden. Diejenigen Wirtschaftszweige, in denen die großen Steigerungen der Totalproduktivität erfolgen, auf die es uns also vor allem ankommt, dürften heute überwiegend nach

dem Prinzip des "heterogenen Oligopols" organisiert sein. Diese Marktform ergibt sich aus dem folgenden Schema der Angebotsstrukturen:¹⁾

Güterart Zahl der Anbieter	Homogene Güter und Markttransparenz	Heterogene Güter und mangelnde Markt- Transparenz
viele	atomistisch-homo- gene Konkurrenz	atomistisch-hetero- gene Konkurrenz
wenige	homogenes Oligopol	heterogenes Oligopol

Es fällt auf, daß das Monopol in diesem Schema nicht explizit enthalten ist. Der Grund dafür liegt in dem Begriff der heterogenen Konkurrenz, der besagt, daß es für jedes Gut substituierbare Güter gibt, so daß also auch jedes Gut mit anderen Gütern in Konkurrenz steht. Ein reines Monopol, das ist ein Unternehmen, dessen Absatz nur von seinem Preis und nicht von den Preisen anderer Anbieter abhängt, ist danach ausgeschlossen.

Die Unterscheidung der Marktformen nach den objektiven Kriterien der Zahl der Anbieter, der Güterhomogenität und der Markttransparenz wird heute vielfach als unbefriedigend empfunden. R.Frisch und E.Schneider²⁾ benutzen als Kriterien für die Gliederung der Konkurrenzbeziehungen subjektive Faktoren: die Erwartungen und Verhaltensweisen der Unternehmer. Sie gehen davon aus, daß die Marktformenlehre zur Erklärung der Preise dienen soll, daß jedoch das preispolitische Verhalten der Unternehmer

1) Vgl. K.Rose, Artikel: Marktformen, in: Staatslexikon, 6.Aufl., V.Band, Freiburg 1960, Sp.545.

2) Vgl. R.Frisch, Monopole - Polypole. La notion de force dans l'economie, in: Nationaløkonomisk Tidsskrift, Kopenhagen, 71 (1933).
E.Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie, 2.Teil, 7.Aufl., Tübingen 1961, S.60 ff.

entscheidend von subjektiven Erwartungen bestimmt werde, die sich unabhängig von der morphologischen Struktur des Marktes bilden.¹⁾

E.Schneider unterscheidet reine Mengenanpasser, die den Preis als gegeben ansehen, von solchen Unternehmern, die glauben, daß sie den Preis in gewissem Maße selbst bestimmen können. Die zweite Gruppe unterteilt er a) in Unternehmer, die sich monopolistisch verhalten, indem sie damit rechnen, daß ihr Absatz nur von ihrem Preis und nicht von den Preisen anderer Anbieter abhängig ist, b) in Unternehmer, die erwarten, daß ihr Absatz auch von den Preisen anderer Anbieter abhängt. Die b)-Unternehmer gliedert Schneider wiederum in solche, die sich polypolistisch verhalten, indem sie annehmen, daß die anderen Unternehmer auf ihre Preisänderungen nicht mit Preisänderungen reagieren werden, und in solche, die sich oligopolistisch verhalten, indem sie glauben, daß die anderen Anbieter auf ihre Preisänderungen mit Preisänderungen reagieren werden.

2. Preissenkungen bei monopolistischem und polypolistischem Verhalten der Unternehmer

Das monopolistische Verhalten schließt die Preissenkung bei Produktionsausdehnung infolge technischen Fortschritts nicht grundsätzlich aus. Der Monopolist weiß, daß er durch Preissenkung seinen Absatz erweitern und damit seinen Gewinn eventuell vergrößern kann. Ob er seinen Gewinn vergrößern kann, hängt von der Nachfrageelastizität und von der Lage der Grenz- und Durchschnittskosten-Kurven ab.²⁾ Der Monopolist hat jedoch auch die Möglichkeit, sein An-

1) In der Wirklichkeit wird man freilich in vielen Fällen von der sichtbaren morphologischen Struktur des Marktes auf das marktstrategische Verhalten der Unternehmer schließen können. Vgl. K.Rose, Artikel: Marktformen, in: Staatslexikon, 6.Aufl., V.Bd., Freiburg 1960, Sp.550.

2) Vgl. H.v.Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1951, S.188.

gebot qualitativ zu ändern oder die Absatzerweiterung durch Verstärkung der Werbung zu erreichen. Es besteht für ihn im übrigen kein Zwang zur Absatzausweitung, weil keine Konkurrenz vorhanden ist, die ihm den Markt streitig machen kann, bzw. weil ihn der bisherige Gewinn befriedigt.

Ist der Monopolist dynamisch eingestellt, so wird er versuchen, seinen Machteinfluß auszudehnen und auf anderen Märkten als Konkurrent aufzutreten. Da eventuell andere Monopolisten ähnliche Absichten haben, kommt es zu einer Verstärkung der Substitutionskonkurrenz. Das Machtstreben der Monopolisten sorgt also selbst für die Auflösung monopolistischer Positionen.¹⁾ Ein statisch eingestellter Monopolist, der Jahr für Jahr das gleiche Gut produziert und seine Menge allenfalls mit zunehmender Nachfrage ausdehnt, ist gewiß sehr selten. Es werden irgendwann substitutive Güter in Erscheinung treten, welche die monopolistische Stellung bedrohen. Ein Beispiel bietet in neuester Zeit die Konkurrenz, die der Kohle aus dem Öl und die dem Öl wahrscheinlich in naher Zukunft aus der Atomenergie erwächst.

Bei polypolistischem Verhalten ist die Bereitschaft, bei Steigerung der Totalproduktivität die Preise zu senken, recht groß. Der polypolistische Unternehmer rechnet nach der auf der vorhergehenden Seite gegebenen Definition damit, daß die Konkurrenten von seiner Preissenkung nicht Notiz nehmen werden und daß er seinen Absatz durch Preisunterbietung steigern kann. Die Absatzsteigerung aber verspricht in jedem Falle Vorteile: erstens einen größeren Marktanteil und Machtzuwachs, zweitens möglicherweise Gewinnsteigerung bei degressivem Verlauf der Stückkosten²⁾, drittens erlaubt sie trotz steigender Arbeits-

1) Vgl. dazu die Ausführungen im Kap.I, S.28

2) E.Küng glaubt, daß die polypolistischen Unternehmer sofort bereit seien, die Preise zu senken, weil sie sich von einer dadurch ermöglichten Produktionsaus-

produktivität, d.h. Verringerung des Verhältnisses von eingesetzten Arbeitskräften zum Output, die alte Belegschaft weiter voll zu beschäftigen¹⁾.

Verhalten sich alle Unternehmer polypolistisch, so wird bei einer Preissenkung die erste Erwartung einer Erweiterung des Marktanteils wahrscheinlich zunichte gemacht, die beiden anderen Erwartungen werden jedoch erfüllt, soweit die technischen Voraussetzungen gegeben sind. Die Unternehmer können also mit ihrem geschäftlichen Erfolg durchaus zufrieden sein. Sie haben keinen Grund, ihr Preisverhalten zu ändern. Erkennen sie jedoch die Preissenkungen der Konkurrenz als Reaktionen auf ihr eigenes Preisverhalten und glauben sie, auch in Zukunft den Preis des Marktes durch ihr eigenes Preisverhalten zu beeinflussen, so nehmen sie wahrscheinlich die oligopolistische Verhaltensweise an.

3. Preissenkungen bei oligopolistischem Verhalten der Unternehmer

- a) Die Abneigung gegen Preissenkungen in einer Wirtschaft stabilen oder steigenden Preisniveaus

Die Oligopoltheorie lehrt, daß die Oligopole unter den heutigen Verhältnissen absoluten Preissenkungen ausweichen werden. Dafür werden folgende Gründe angeführt:²⁾

dehnung in aller Regel eine Senkung der Stückkosten versprechen könnten. Küng folgert daraus, daß bei langfristiger Preisniveausenkung unter der Voraussetzung polypolistischer Marktstruktur eine völlige Übereinstimmung zu konstatieren sei zwischen der Interessenlage jedes Unternehmers und der Allgemeinheit. Vgl. E.Küng, Löhnerhöhungen oder Preissenkungen?, in: Der Volkswirt, 7.Jg., Heft 34 und 35 (1953), S.12.

- 1) G.Katona meint, daß die Unternehmer die Produktion lieber ausdehnen werden, als Arbeitskräfte zu entlassen. Vgl. G.Katona, Das Verhalten der Unternehmer und Verbraucher, Tübingen 1960, S.275.
- 2) Vgl. zum folgenden K.Rose, Artikel: Oligopol, in:

(1) Preissenkungen können von der Konkurrenz als ein Signal zum Kampf aufgefaßt werden. Der Ausgang von Oligopolkämpfen ist jedoch in den meisten Fällen völlig ungewiß. Die Preissenkung kann deshalb eine ruinöse Konkurrenz auslösen.

(2) Der Oligopolist erwartet, daß eine Senkung seines Preises zu entsprechenden Preissenkungen der Konkurrenz führt, so daß er seinen Absatz nicht wesentlich vergrößern kann.

(3) Preissenkungen "können den Markt verderben", da die Käufer, wenn sie sich einmal an den niedrigen Preis gewöhnt haben, einer späteren Preiserhöhung erheblichen Widerstand entgegensetzen mögen.

(4) Die Oligopolisten fürchten, daß Preisherabsetzungen für dauerhafte Güter dazu führen, daß sie später - bei Wiederanstieg der Preise - in Konkurrenz mit ihren billig abgesetzten Gütern treten müssen, weil Händler und Verbraucher von ihren Vorräten zehren.

(5) Es ist schwierig, den "richtigen Preis" zu finden.

Die Gefahr der ruinösen Konkurrenz wird heute weitgehend durch "collusion" und Preisführerschaft ausgeschaltet. Unter collusion versteht man engere Bindungen zwischen den Unternehmern zwecks Preisabsprachen. F.Machlup und W.Fellner¹⁾ unterscheiden verschiedene Grade der collusion vom "quasi-agreement" bis zum Kartell. Am häufigsten ist wohl die Form des quasi-agreements. Anzeichen dafür sind die Presseverlautbarungen, die von den Fachverbänden der Wirtschaft am Ende ihrer regelmäßig stattfindenden Tagungen herausgegeben werden, in denen die

Staatslexikon, a.a.O., VI.Bd. (1961), Sp.5 und
F.Machlup, The Economics of Sellers Competition,
Baltimore 1952, S.474 ff.

- 1) F.Machlup, a.a.O., S.432 ff.;
W.Fellner, Competition among the Few, New York
1949, S.15 ff.

"wahrscheinliche Preisentwicklung" bei den Waren des betreffenden Wirtschaftszweiges bekanntgegeben wird. Es heißt zum Beispiel, daß die Preise im Frühjahr nächsten Jahres um $x\%$ steigen müßten, da die Lohn- und andere Kosten um $y\%$ gestiegen seien.¹⁾

Die Preisführerschaft kann zwei Ursachen haben. Einmal kann sie auf den relativ hohen Marktanteil des preisführenden Unternehmens zurückgehen. In diesem Fall traut sich kein anderer Unternehmer, mit Preisänderungen zu beginnen, weil das mit Sicherheit seinen eigenen Ruin bedeuten würde. Im andern Fall wird ein Unternehmer als Preisführer ausgewählt, weil die übrigen Unternehmer ihm eine besonders gut Marktübersicht zutrauen und seinen Preis als "marktgerecht" betrachten. Das ist die sogenannte barometrische Preisführerschaft.²⁾

- b) Die Bereitschaft zu Preissenkungen unter den veränderten Bedingungen der Politik langfristig sinkenden Preisniveaus

Von den fünf Gründen, die unter den heutigen Verhältnissen die Oligopolisten von absoluten Preissenkungen zurückhalten, fallen der dritte und vierte unter den Bedingungen einer Politik langfristig sinkenden Preisniveaus mit Sicherheit fort. Wenn die Unternehmer sicher sein können, daß die Politik auf lange Sicht beibehalten wird, was vor allem heißt, daß die Nominallohne nur wenig oder gar nicht steigen, dann haben sie keine Veranlassung anzunehmen, daß sie in Zukunft gezwungen sein werden, die Preise zu erhöhen. Eventuelle leichte Steigerungen der Effektivlohne oder der Rohstoffkosten - die Abhängigkeit der Roh-

- 1) Auf diesen Zusammenkünften unterhalten sich die Unternehmer z.B. über ihre Geschäftspraktiken und lassen durchblicken, wie sie sich in diesem oder jenem Fall verhalten würden. Oft ist diese Form der collusion Ausdruck einer bestimmten Vorstellung von Geschäftsethik, "es gilt als unfein, den Konkurrenten zu unterbieten, da man doch dem Konsumenten gegenüber in einem Boot sitzt". Vgl. K.Rose, Oligopol, a.a.O., Sp.6.
- 2) Vgl. F.Machlup, a.a.O., S.491 ff.

stoffproduktion von den natürlichen Gegebenheiten eines Landes kann durchaus auch bei einer Politik sinkenden Preisniveaus zu steigenden Rohstoffpreisen führen - können von den meisten Unternehmern sicher durch Produktivitätssteigerungen ausgeglichen werden.

Der zweite Grund ist bei einem langfristig sinkenden Preisniveau gleichfalls nicht stichhaltig. Hier können alle Unternehmer ihren Absatz durch Preissenkung erhöhen, ohne daß es zu Änderungen der Marktanteile kommen muß. Da jetzt Preissenkungen an die Stelle von Lohnerhöhungen treten müssen, wenn die Kaufkraft der Konsumenten erhöht werden soll, kann die Preissenkung eines Unternehmers jetzt auch nicht ohne weiteres als ein Signal zum Preiskampf aufgefaßt werden. Ob die Gefahr der ruinösen Konkurrenz entsteht, hängt im konkreten Fall von dem Ausmaß der Preissenkung des beginnenden Unternehmers ab. Geht es über das Maß hinaus, das die übrigen Unternehmer als angemessen empfinden, so kann es leicht zu einem Oligopolkampf kommen. Die quasi-agreements wie auch die anderen Formen der collusion können die Gefahr der ruinösen Konkurrenz weitgehend ausschalten und dadurch die Preissenkung grundsätzlich fördern. Es bleibt jedoch die Schwierigkeit, sich auf den "richtigen Preis" zu einigen, wozu auf den nächsten Seiten noch einiges zu sagen sein wird.

Die einzelnen Oligopolisten sind aus denselben Gründen, wie die polypolistischen Unternehmer an einer Absatzsteigerung interessiert. Sie werden jedoch zunächst versuchen, den Absatz durch Verstärkung der Werbung oder durch Änderung ihrer Produkte zu steigern. Bei langfristig konstanter monetärer Gesamtnachfrage kann der Gesamtumsatz bei unveränderten Preisen und Löhnen aber nicht zunehmen, es können also nur einige auf Kosten anderer ihren Absatz erhöhen. Nun wissen auch die Oligopolisten, daß Preis und Gesamtumsatz in gewissem Maße von ihrer eigenen Marktstrategie abhängen, sie wissen, daß eine Kaufkraftsteigerung der Haushalte bei konstanten Löhnen nur durch Preissenkungen

möglich ist. Da jedoch der einzelne die Chance hat, seinen Absatz mit anderen Mitteln zu steigern, wird er geneigt sein, mit Preissenkungen zunächst zurückzuhalten und erst die anderen Mittel zu versuchen. Die oligopolistische Marktstruktur führt also ganz unabhängig von der Gefahr, daß durch die Preissenkung eine ruinöse Konkurrenz ausgelöst werden kann, zu einer gewissen Verzögerung, wenn auch nicht zu einer Verhinderung der Preisniveausenkung.¹⁾ Auch die verschiedenen Formen der collusion werden die Preissenkung nicht aufhalten. Die in der collusion zusammengeschlossenen Unternehmer sind nicht "homogen". Sie sind in verschiedenem Grade an einer Preissenkung interessiert. Je größer der Produktivitätszuwachs je Arbeiter in einem

-
- 1) So schreibt auch F.Machlup: "Normally oligopolists prefer peaceful coop to costly fights, and this implies that they avoid all moves that might initiate vigorous price competition. This does not mean that prices are never changed; but it does imply that prices will not be changed for minor causes." Preisänderungen werden danach nur solange nicht vorgenommen, "as cost and demand conditions do not substantially change." Vgl. F.Machlup, a.a.O., S.470.

Desgleichen meint J.A.Schumpeter, nachdem er den statischen Begriff der atomistisch-homogenen Konkurrenz kritisiert und den dynamischen Charakter der wirklichen (heterogenen) Konkurrenz, "der Konkurrenz der neuen Ware, der neuen Technik, der neuen Versorgungsquelle, des neuen Organisationstyps" herausgestellt hat, daß sich Preissenkungen auf die Dauer durchsetzen würden: "Diese Art der Konkurrenz ist um soviel wirkungsvoller als die andere, wie es ein Bombardement ist im Vergleich zum Aufbrechen einer Tür, und sie ist soviel wichtiger, daß es verhältnismäßig gleichgültig wird, ob die Konkurrenz im gewöhnlichen Sinne mehr oder weniger rasch funktioniert; der mächtige Sauerteig, der auf lange Sicht die Produktion ausdehnt und die Preise herunterdrückt, ist auf jeden Fall aus anderem Stoff gemacht." ...

"Praktisch finden wir immer, daß auf die Dauer sich die Preise dem technischen Fortschritt anpassen - oft fallen sie in deutlich sichtbarer Reaktion auf ihn - sofern sie nicht durch monetäre Ereignisse und Maßnahmen oder - in einzelnen Fällen - durch autonome Veränderungen in den Lohnsätzen daran gehindert werden ...".

J.A.Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, a.a.O., S.140 bzw. S.153.

Betrieb, desto mehr Arbeiter müßten bei konstantem Absatz entlassen werden und desto größer ist auch die mögliche Spanne der Preissenkung. Dynamische Unternehmer sind außerdem an einem Zuwachs ihres Einflusses, mit anderen Worten an der Ausweitung ihrer Dispositionsfreiheit interessiert. Hinzu kommt die Möglichkeit, durch Absatzausweitung zu neuen Kostensenkungen zu gelangen. Man kann also feststellen: je dynamischer die Unternehmerpersönlichkeit im Sinne von J.A.Schumpeter und je besser ein Betrieb geführt ist, um so größer ist das Interesse an einer (raschen) Preissenkung.

Die Gesamtheit der Unternehmer ist im übrigen bei einer Politik langfristig sinkenden Preisniveaus keineswegs völlig unabhängig in der Festsetzung ihrer Preise. Ein bedeutender time lag zwischen Produktivitätssteigerung und Preissenkung würde neben den Gewerkschaften die öffentliche Meinung und die Regierung mobilisieren und die Unternehmer der Gefahr aussetzen, daß ihre Dispositionsfreiheit auf politischem Wege - durch Änderung der Wirtschaftsordnung - eingeschränkt wird. Welche Möglichkeiten die Regierung hat, eine rasche Preissenkung zu fördern, wird im Abschnitt 4 untersucht.

Die Wahrscheinlichkeit einer Verzögerung zwischen Kosten- und Preissenkung erfährt eine zusätzliche Begründung durch die Schwierigkeit der Kostenermittlung. Besonders in Mehrproduktunternehmen, zu denen heute die größte Zahl der Unternehmen gehört¹⁾, läßt sich das bei einem bestimmten Produkt jeweils erreichte Ausmaß der Produktivitätssteigerung nur schwer feststellen²⁾. Dieses Problem besteht zwar auch in einer Wirtschaft steigenden oder stabilen Preisniveaus, wenn jedoch die Preise der Unternehmen unverändert bleiben können, indem die Gewerkschaften für eine Anpassung der Reallöhne an die Produktivitätssteigerung sorgen, so ist es durchaus möglich,

1) Vgl. O.Bredt, Die Krise der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, N.F., 8.Jg., Köln 1956, S.211, 228, 260 ff.

2) Vgl. G.Katona, a.a.O., S.277 ff.

daß diese Anpassung rascher vor sich geht, als bei sinkenden Preisen. Einmal veranlaßt der Lohndruck die Unternehmer zu ständiger Überprüfung ihrer Kostensituation¹⁾, zum andern kann bei steigenden Nominallöhnen die Anpassung der Reallöhne bereits erfolgen, wenn die Unternehmer noch keine genauen Vorstellungen über das Ausmaß der Produktivitätssteigerungen haben, während eine gewisse Preisstarrheit²⁾ eine augenblickliche Lohnüberwälzung verhindert. Hingegen werden die Unternehmer bei konstanten Nominallöhnen die Preise wahrscheinlich erst senken, wenn sie genaue Berechnungen über die Produktivitätssteigerung vorgenommen haben, bzw. soweit dies gar nicht möglich ist, wenn die Warenbestände zu steigen beginnen.³⁾

Besondere Probleme ergeben sich hinsichtlich der Berechnung der Abschreibungen. Die Bewertung zu Wiederbeschaffungspreisen stößt auf verschiedene Hindernisse:

Erstens kann ein Teil des Realkapitals mit Fremdmitteln finanziert worden sein, deren monetärer Wert unverändert bleibt, also durch Bemessung der Abschreibungen nach den Anschaffungspreisen auch wieder verdient werden muß.

Zweitens sind die tatsächlichen Wiederbeschaffungspreise immer unbekannt. Man ist auf Schätzungen angewiesen, die im Falle der Preisniveausenkung vielleicht eher zu hoch als zu niedrig ausfallen werden, so daß sich in der Regel eine etwas zu hohe Vermögensbewertung ergeben muß.

Drittens kann der Ersatzbedarf selbst nur schwer geschätzt werden, wenn sich etwa das Erzeugnis des Betriebes infolge einer während der Abschreibungszeit eintretenden Bedarfsverschiebung ändert und dies andere Fertigungsmethoden verlangt, oder wenn der technische Fortschritt dafür sorgt, daß der Ersatzbedarf "auf andere Kostengüter als

1) Vgl. dazu die Wirkungen einer "expansiven Lohnpolitik", Kapitel I, S. 29 ff.

2) Mit einer solchen Preisstarrheit auf kurze Sicht ist in einer oligopolistischen Wirtschaft durchaus zu rechnen. Vgl. K. Rose, Oligopol, a.a.O., Sp. 5 ff.

3) Preissenkungen erwartet G. Katona (a.a.O., S. 277) deshalb am ehesten, wenn die Preise wichtiger Vorprodukte deutlich sinken und diese Kostensenkung allen Erzeugern der gleichen Ware zugute kommt.

die, die ursprüngliche Substanz bildenden ausgeht." 1)

4. Möglichkeiten wirtschaftspolitischer Förderung der Preissenkungsbereitschaft der privaten Unternehmer bei konstanter monetärer Endnachfrage

a) Die Senkung der "politischen Preise" und die Propagierung der Politik sinkenden Preisniveaus

Bei Erörterung der Preissenkungsbereitschaft der Unternehmer darf nicht außer Acht gelassen werden, daß ein großer Teil der Preise direktem staatlichen Einfluß unterliegt. Wenn der Staat den Erfordernissen der von ihm vertretenen Politik entsprechend handeln will, so muß er dafür sorgen, daß diese Preise jeweils sofort nach der Erzielung von Produktivitätsfortschritten gesenkt werden.

Zu den "politischen Preisen" zählen in erster Linie die Preise für öffentliche Versorgungsleistungen, die Tarife für Gas, Strom, Wasser, Verkehr etc., weiter die Preise für Waren preisführender Unternehmen unter staatlicher Regie bzw. Kontrolle. Zu den politischen Preisen rechnen aber auch die Preise für landwirtschaftliche Produkte soweit sie der Marktordnung unterliegen, und solche Preise, die durch hohe Zölle oder Einfuhrkontingente geschützt sind. Das Sinken der politischen Preise wird also einmal direkte Preiskonkurrenz für verschiedene private Unternehmen bedeuten, zum andern Beispiel sein für alle Privatunternehmer.

Wiederum zeigt sich, daß die Politik langfristig sinkenden Preisniveaus in einem demokratischen Staatswesen die Einigkeit aller wichtigen Parteien verlangt. Wenn nicht alle Träger öffentlicher Gesetzgebung und der ausführenden Gewalt einer Meinung über das Ziel sinkenden Preisniveaus sind, so ist es fraglich, ob das notwendige Klima für Preissenkungen überhaupt geschaffen wird. Wenn etwa die Oppositionspartei die von der Bundesregierung

1) M. Lohmann, a.a.O., S. 202

verfolgte Politik sinkenden Preisniveaus nicht mitmacht, kann sie versuchen, sie auf der Landes- und Gemeindeebene dort zu boykottieren, wo sie an der Macht ist. Die sich daraus ergebenden Störungen können infolge der Interdependenz aller ökonomischen Daten beträchtlich sein.

Der Regierung und ihren Vertretern auf den verschiedenen Ebenen staatlicher Gewalt fällt darüber hinaus eine wichtige Aufgabe zu, sie müssen die Politik eines sinkenden Preisniveaus propagieren.

Nach G.Katona ist es falsch anzunehmen, daß wirtschaftliches Verhalten aus einer fortgesetzten Revision von Erwartungen besteht. Wirtschaftliches Verhalten sei häufig nur Routineverhalten in dem Sinne, daß Erwartungen oder Änderungen von Erwartungen kaum eine Rolle spielen. Wenn Unternehmerentscheidungen durch neue Erwartungen bestimmt werden, "werden es aller Wahrscheinlichkeit nach solche Entscheidungen sein, die zu radikalen Änderungen führen." Katona spricht in einem solchen Fall von einer "Umstrukturierung des psychologischen Feldes".¹⁾ Der Staat kann durch geeignete publizistische Aufklärung wesentlich zu einer raschen Umstrukturierung des psychologischen Feldes beitragen. Nach Katona würde es freilich nicht genügen, Parolen, wie "Senkt die Preise!" in Umlauf zu setzen.

Das Ziel der staatlichen Propagierung der Politik sinkenden Preisniveaus muß es sein, die Unternehmer davon zu überzeugen, daß sie von einem langfristig sinkenden Preisniveau keine Nachteile zu erwarten hätten - dies ist nach den Ergebnissen des Kapitel I freilich trotz des offenbaren Vorteils konstanter Nominallohne eine anfechtbare Behauptung. Die Unternehmer mit dem Hinweis auf ihre volkswirtschaftliche Verantwortung zur Preis-

1) G.Katona, a.a.O., S.64 ff.

2) Dasselbst, S.56 f.

senkung aufzufordern, wie das verschiedentlich geschieht¹⁾; verspricht nach den heutigen Erfahrungen wenig Erfolg und steht auch im Grunde nicht im Einklang mit den marktwirtschaftlichen Prinzipien. Die "Umstrukturierung des psychologischen Feldes" könnte im übrigen auch durch die Unternehmerverbände und die Industrie- und Handelskammern gefördert werden.

b) Die Frage staatlicher Preisfestsetzungen
oder Preisempfehlungen

Die Tatsache, daß die Preise den fallenden Kosten nur mit mehr oder weniger großer Verzögerung folgen, wird in der Praxis immer zu Zweifeln an dem "guten Willen" der Unternehmer Anlaß geben. Aus diesem Grunde könnte der Vorschlag auftauchen, das mögliche Ausmaß einer Preisniveausenkung jeweils durch ein Gremium unabhängiger Leute feststellen zu lassen und die Unternehmer entweder zu einem entsprechenden Verhalten zu zwingen oder ihnen zumindest ein bestimmtes Maß an Preissenkung nahe zu legen. Einem oberflächlichen Betrachter wird ein solcher Vorschlag nicht wesensmäßig verschieden erscheinen von der heute sehr populären Empfehlung, das Steigerungsmaß der Nominallöhne jeweils durch ein unabhängiges Gremium be-

1) Vgl. zum Beispiel K.Penzlin, Müssen Preise immer steigen?, in: Die politische Meinung, 1.Jg., Köln 1956, Heft 7, S.46. K.Penzlin fordert einen neuen Unternehmerbegriff. Der reinste Unternehmerbegriff, derjenige von Schumpeter (vgl.J.A.Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, a.a.O., S.214 f.) sei nur ein technischer oder betriebspsychologischer. Ihm fehle die Ergänzung, daß die neuen Kombinationen durchgesetzt werden müßten mit einer konstanten Tendenz zur Preissenkung. "Die Unternehmeraufgabe der Gegenwart besteht darin ... , die säkulare Tendenz der Entwertung durch das Besinnen auf die echte gesellschaftliche und ökonomische Funktion des Unternehmers, nämlich auf die Preissenkungstendenz, aufzuhalten."

stimmen zu lassen.¹⁾ Beide Vorschläge würden sich in der Tat insofern gleichen, als sie beide auf die Schwierigkeit stoßen, das jeweils mögliche Ausmaß der durchschnittlichen Reallohnsteigerung "objektiv" festzustellen.

Zwischen beiden Vorschlägen besteht aber im übrigen ein wesensmäßiger Unterschied. Im einen Falle schreibt man nur den Gewerkschaften ein bestimmtes Verhalten vor (man möchte die Nominallohne an die Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivität binden), während man die Dispositionsfreiheit der Unternehmer nicht antastet.

Im anderen Falle will man den Unternehmern ein bestimmtes Preisverhalten auferlegen. Das aber ist praktisch undurchführbar; denn einmal läßt sich der Produktivitätszuwachs, der bei der Herstellung eines bestimmten Gutes erzielt wurde, unter den heutigen Verhält-

1) In der Vergangenheit forderten verschiedene Interessenverbände die Einsetzung eines solchen Gremiums, wobei sie sich zum Teil auf das Vorbild des in der Praxis allerdings recht wirkungslosen Cohen-Ausschusses in Großbritannien beriefen, so die Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer (in: Mitteilungen und Kommentare zur Geldwertstabilität, Bonn 1958, Nr.15), die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (in: Gesamtüberblick aus dem Jahresbericht 1959, Januar 1960, S.8) und die Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände (lt. Presseinformation vom 12.1.1960 in Bonn). - Zum Cohen-Ausschuß vgl. oben S.2. Es ist interessant, daß R.F.Harrod bereits 1934 den damals kaum beachteten Vorschlag machte, daß "unabhängige Organe" jeweils entscheiden sollten, in welchem Maße die Lohn Einkommen zur Beseitigung des income lag angehoben werden sollten. Ob Harrod freilich heute noch zu diesem Vorschlag stehen würde, ist zu bezweifeln. Vgl. R.F.Harrod, The Expansion of Credit in an Advancing Community, Economica, NS I, London 1934, S.295.

nissen nicht feststellen,¹⁾ zumal es in der heterogenen Konkurrenz überhaupt keine einheitlichen Märkte gibt und die meisten Unternehmer mehr als nur ein Gut produzieren, zum andern hängt das Preisverhalten des einzelnen Unternehmers kurzfristig nicht nur von den Kosten der Branche ab, sondern auch von den sich dauernd vollziehenden Verschiebungen in der relativen Struktur der Nachfrage, d.h. in der relativen Wertschätzung der Güter durch die Konsumenten. Schreibt man dem Unternehmer ein bestimmtes Preisverhalten vor, so schaltet man den Preismechanismus aus.

Daß diese Ausführungen notwendig sind, zeigen nicht nur die immer wieder aus Gewerkschaftskreisen auftauchenden Forderungen nach staatlicher Preisfestsetzung, sondern dafür läßt sich auch ein Vorschlag aus Unternehmerkreisen anführen. Nach diesem Vorschlag sollte an einem bestimmten Stichtag jeder, der eine Rechnung auszustellen habe, seine bisherigen Preise berechnen und am Schluß der Rechnung einen "Produktivitätsrabatt" abziehen. Es wurde zunächst ein Rabatt von 2 % vorgeschlagen. Die Gewerkschaften sollten sich dazu verpflichten, keine Lohnerhöhungen zu fordern.²⁾

-
- 1) Vgl. G.Fürst, Die Methoden der Produktivitätsmessung, in: G. Fürst und S. L. Gabriel (Herausgeber). Produktivität und Lohn, Darmstadt 1956, S.19 f. reich der Industrie vorgenommen. Vgl. W. Rüdiger, Methodische Erläuterungen zur Neuberechnung der Indices des Produktionsergebnisses je Beschäftigten, je Arbeiter und je Arbeiterstunde in der Industrie, in: Wirtschaft und Statistik, 9.Jg., N.F., Heft 5, Mai 1957, S.255 ff.
In den USA ist man in der Berechnung des Sozialprodukts und der Arbeitsproduktivität nach W.Huppert noch nicht weiter fortgeschritten als bei uns: Vgl. W.Huppert,
- 2) Der Vorschlag wurde in einer Diskussion in der Vollversammlung der südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen gemacht. Die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen, (Hrsg.) Südwestfälische Wirtschaft, Nr.15, Hagen/Westf., 15.8. 1956, S.267 - Von der Preissenkung sollte sich kein

Eine solche lineare Preissenkung läßt sich nicht vertreten. Sie wird den sehr unterschiedlichen Produktivitätssteigerungen der einzelnen Branchen ebensowenig gerecht, wie die heute üblichen allgemeinen Lohnsteigerungen. Während aber die Wirtschaftszweige mit unterdurchschnittlichen Produktivitätszuwächsen bei allgemeinen Lohnsteigerungen ihre Preise erhöhen können, werden sie nach diesem Vorschlag gezwungen, Verluste zu machen. Im übrigen könnten die Preissenkungen leicht vor oder nach dem Stichtag durch Preissteigerungen kompensiert werden, wenn nicht eine besondere Preisaufsicht geschaffen würde, von der Art, wie sie beim Bestehen von gesetzlichen Höchstpreisen notwendig ist. Damit aber würden die für den Bestand einer Marktwirtschaft erforderlichen relativen Preisbewegungen überhaupt unmöglich gemacht. Die Preisniveausenkung bei konstantem durchschnittlichem Lohnsatz muß von der Art sein, daß sie die sich in einer realistischen Wirtschaft dauernd vollziehenden relativen Preisbewegungen nicht ausschaltet.

Unternehmer ausschließen. Über Stichtag und Ausmaß sollte alljährlich durch Gespräche der Sozialpartner unter Vorsitz des Bundeswirtschaftsministers Beschluß gefaßt werden. Es wurde sogar die Ansicht geäußert, daß durch solche Vereinbarungen die Kartellgesetzgebung überflüssig würde, indem die Verbände die Ansicht widerlegten, daß sie nur zu dem Zweck dienten, die Preise hoch zu halten und die Konsumenten auszubeuten.

Abschnitt D

Folgerungen aus den Abschnitten B und C

1. Folgerungen aus Abschnitt C für das Zustandekommen der Preisniveausenkung und ihre Wirkungen auf Wachstum und Verteilung

Es wurde festgestellt, daß die Preissenkung selbst bei der in der Wirklichkeit vorherrschenden heterogenen und oligopolistischen Marktstruktur langfristig nicht verhindert wird. Unrealistisch ist jedoch die im Modell gemachte Annahme, daß die Preissenkungen im einzelnen ohne Verzögerung den Produktivitätsfortschritten folgen würden. Die Angst vor ruinöser Konkurrenz, der Versuch, den Absatz zunächst durch Verstärkung der Werbung und Produktgestaltung zu erweitern, das Bestreben, die Nominalschuld wieder zu verdienen und schließlich die Schwierigkeiten, die Produktivitätssteigerungen im eigenen Betrieb zu berechnen und die zu erwartenden Preissenkungen bei den Vorprodukten, insbesondere bei den Kapitalgütern richtig einzuschätzen, alle diese verschiedenen Gründe führen zu einem time lag zwischen Kostensenkung und Preissenkung.

Die Frage, ob der Staat eine rasche Preissenkung fördern kann, muß zum Teil negativ beantwortet werden. Der Staat hat die Möglichkeit des Beispiels der Einschränkung seiner Ausgaben und der Senkung der von ihm beeinflussten Preise, und er kann die Politik sinkenden Preisniveaus psychologisch vorbereiten. Ein bedeutendes Hindernis staatlicher Förderung der Preisniveausenkung liegt jedoch in der Unmöglichkeit, die bei den einzelnen Gütern erfolgte Produktivitätssteigerung festzustellen.

Es ist nun zu fragen, welche Folgerungen sich aus diesen Feststellungen für das Sozialproduktwachstum und die Verteilung ergeben.

Eine allgemeine Vergrößerung der Spanne zwischen Preisen und Kosten (langfristig: der Durchschnittskosten) bei den Unternehmern bedeutet soviel, wie eine Steigerung des Gewinnanteils am Volkseinkommen.¹⁾

Die gleiche Verteilungsänderung ergibt sich auch in einer Wirtschaft stabilen Preisniveaus, wenn der Abstand von Nominallohnsteigerungen zum Produktivitätsfortschritt sich vergrößert, oder in einer Wirtschaft steigenden Preisniveaus bei konstanter Produktivität, wenn die Preise bei konstanten Nominallöhnen erhöht werden.

Aus der Tatsache, daß in allen drei Fällen das Ergebnis für die Verteilung des Volkseinkommens (auf Unternehmer und Nichtunternehmer) das gleiche ist, läßt sich jedoch nicht der Schluß ziehen, daß auch die Wirkung auf das Sozialproduktwachstum in jedem Falle gleich geartet ist.

Nach M.Kalecki ist die Steigerung der Gewinnquote notwendig mit einer Minderung des realen Sozialproduktwachstums verbunden. Zu diesem Ergebnis kommt Kalecki aber nur, weil er die absolute Größe der realen Gewinnzunahme durch die Investitionen der Vergangenheit bestimmt sieht. (Er geht von der Keynes'schen Gewinngleichung aus und schaltet den Unternehmerkonsum und das Nichtunternehmersparen durch verschiedene Annahmen aus.²⁾)

Ist aber die Wachstumsrate der realen Gewinne vorgegeben, dann kann eine Steigerung der Gewinnquote am realen Sozialprodukt nur über eine Minderung der Wachstumsrate des Sozialprodukts erfolgen.

Das Ergebnis M.Kaleckis ist unbefriedigend, scheint doch in der Wirklichkeit nicht selten eine steigende Gewinnquote mit einer Beschleunigung des Sozialproduktwachstums verbunden zu sein.³⁾

1) Vgl. hierzu die Monopoltheorie der Verteilung, Kap. II, S. 73

2) Vgl. M.Kalecki, a.a.O., S. 5 ff. und S. 160.

3) In diesem Sinne: E. Preiser, Artikel: Distribution (I), in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 2, Göttingen 1959, S. 630.

Die Bestimmung der absoluten Höhe der Gewinne einer Periode durch die Investitionen der Vergangenheit läßt sich leicht in Frage stellen. Es ist bei entsprechender Marktlage sehr gut denkbar, daß etwa bei konstanten Löhnen und konstanter Produktivität die Unternehmer zugleich mit allgemeinen Preissteigerungen (die ihre Gewinnquote erhöhen) neue Investitionen durchzuführen trachten, ja, die Preiserhöhung kann eine unmittelbare, auf Rentabilitätsüberlegungen fußende Folge der neuen Investitionsplanungen sein. Die zusätzlichen Investitionen erhöhen den absoluten Gewinn zugleich mit der Gewinnquote und führen in der Folge zu einer Steigerung des Sozialproduktwachstums.

Eine solche Gleichzeitigkeit von Zunahme der Gewinnquote und Investitionssteigerung mit dem Ergebnis einer Beschleunigung des Wachstums ist grundsätzlich auch möglich in dem zweiten Fall einer Wirtschaft stabilen Preisniveaus, wenn die Nominallohnerhöhungen hinter dem Produktivitätsfortschritt zurückbleiben. Entweder ist das Zurückbleiben der Löhne selbst Folge eines zunehmenden Investitionsbedarfs (relative Kapitalknappheit bei gegebenem Arbeitspotential) oder die Investitionsneigung der Unternehmer wird unmittelbar durch die Gewinnsteigerung bei Zurückbleiben der Nominallöhne angeregt. Denkbar ist hier freilich auch die negative Wirkung des wage lag, die dann eintritt, wenn die Unternehmer die Marktlage so ungünstig einschätzen, daß sie, anstatt die Investitionen zu steigern, in dem Zurückbleiben der Löhne die willkommene Möglichkeit sehen, ihre Liquiditätsreserven anzureichern. Das bedeutet Ausfall an effektiver Nachfrage und Eintreten der von M.Kalecki angenommenen negativen Wirkung einer Erhöhung der Gewinnquote auf das Wachstum des realen Sozialprodukts.

Nach diesen Ausführungen kann kein Zweifel mehr bestehen, daß die Erhöhung der Gewinnquote als Folge des time lags zwischen Kosten- und Preissenkung (zusätzliche) negative

Wirkungen auf das Wachstum des realen Sozialprodukts haben muß, denn die Investitionsneigung ist in einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus aus einer Anzahl von (bereits dargestellten) Gründen stark gehemmt.¹⁾

2. Die Kompromißlösung eines langfristig sinkenden Preisniveaus bei gleichzeitig steigenden Nominallöhnen

Angesichts der Schwierigkeiten, das in der Einleitung zu dieser Untersuchung charakterisierte Modell einer Wirtschaft langfristig sinkenden Preisniveaus in allen seinen Teilen zu verwirklichen und in Anbetracht der zu erwartenden negativen Wirkungen einer solchen Preisniveausenkung bei konstanten Nominallöhnen, soll zum Abschluß die Frage aufgeworfen werden, ob ein Kompromiß von der Art, daß der Produktivitätsfortschritt zum Teil durch Preisniveausenkung und zum Teil durch nominelle Einkommenssteigerung an die Konsumenten weitergegeben wird, gegenüber der hier behandelten Modelllösung nicht wesentliche Vorteile bietet.

1) Um welche Größenordnung es sich bei der aus der Aufgabe der Annahme "vollkommener Preissenkungsbereitschaft" zu erwartenden Erhöhung der Gewinnquote handelt, geht schon aus der Tatsache hervor, daß der Unternehmer bei Bemessung der Abschreibungen nach den Anschaffungspreisen infolge der Preissenkung, bei den Investitionsgütern unter den Voraussetzungen eines konstanten Nominaleinkommens, konstanten Kapitalkoeffizienten und konstanter Preisstruktur schon allein mit den Abschreibungen ungefähr die zur Erhaltung einer stetigen Wachstumsrate erforderlichen Geldkapitalmittel verdient.

Ein wichtiger Vorteil scheint in dem Fortfall der selbst bei direktem Eingriff in die Lohnaushandlung bestehenden Schwierigkeit zu liegen, das Nominallohn-niveau konstant zu halten.

Der Problematik der direkten Lohnfestsetzung selbst weicht die Kompromißlösung jedoch nicht aus, einmal, weil die Gewerkschaften auch mit ihr kaum einverstanden sein werden, zum andern weil das Lohnsteigerungsausmaß auf lange Sicht festgelegt sein muß, denn bei ungewissen Erwartungen hinsichtlich des Ausmaßes von Lohnforderungen werden die Unternehmer mit Preissenkungen vorsichtshalber zurückhalten, so daß die gewünschten Preissenkungen möglicherweise gar nicht in Gang kommen würden.

Auch die Bedenken hinsichtlich der negativen Wirkungen auf das Wirtschaftswachstum, der langfristigen Zahlungsbilanzsituation und des time lag bleiben im Prinzip bestehen, wenn sie auch je nach dem relativen Ausmaß der nominellen Lohnsteigerungen weniger ins Gewicht fallen als bei der Modelllösung.

Auf der anderen Seite gehen die Vorteile, welche die Preisniveausenkung in Bezug auf die Einkommensverteilung hat, um so mehr verloren, je größer das relative Ausmaß der Nominallohnsteigerungen ist.

Für die Kompromißlösung gibt es historische Beispiele, die im folgenden betrachtet werden sollen:

Im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts ist das Preisniveau in Deutschland um 10 % gefallen, während das Realeinkommen pro Kopf um 75 % zunahm. Zur gleichen Zeit fiel in den USA das Preisniveau um 30 % und in Großbritannien um 20 %, während das Realeinkommen pro Kopf in den USA um 65 % und in Großbritannien um 45 % stieg.¹⁾ Wäre die gleiche Realeinkommenssteigerung bei konstanten durchschnittlichen Nominallöhnen verwirklicht worden, so hätte das Preisniveau in Deutschland um 43 %, in den USA um 40 %, in Großbritannien um 30 % fallen müssen.

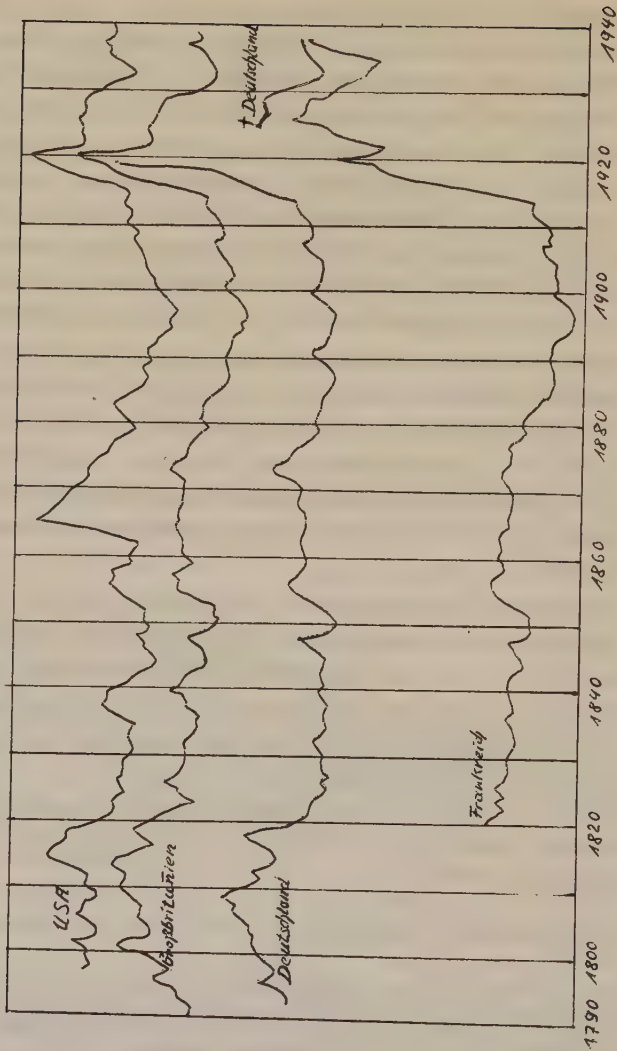
Das Realeinkommenswachstum ist also recht zufriedenstellend; wobei auffällt, daß es in dem Land mit der geringsten Preisniveausenkung, in Deutschland, weitaus am stärksten ist. Diese Korrelation zwischen Ausmaß der Preisniveausenkung und Wachstumssteigerung braucht jedoch noch nichts über die Wirkung sinkenden Preisniveaus auszusagen.²⁾

Die beobachtete Periode ist im übrigen nicht die einzige, die eine im Durchschnitt sinkende Preisniveaubewegung aufweist. Wie die Abbildung auf der nächsten Seite zeigt, sind die Preise in der Zeit von 1813 bis etwa 1833 wahrscheinlich noch stärker gefallen als im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts.

Interessant ist, daß diese beiden im 19. Jahrhundert beobachteten sinkenden Preistrends von jeweils etwa 20

-
- 1) Nach G. Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte, S. 201 f.
 - 2) Die im Vergleich zu Großbritannien besonders große Wachstumsrate ist vor allem Ausdruck der Tatsache, daß die Industrialisierung in Deutschland später eingesetzt hatte als in Großbritannien und die deutschen Unternehmer deshalb viele technische Verfahren, die in Großbritannien bereits erprobt worden waren, übernehmen konnten.
Vgl. auch J. A. Schumpeter, Konjunkturzyklen, a. a. O., S. 314 ff.

Index der Grosshandelspreise von vier Ländern, von 1750 - 1940¹⁾



¹⁾ Quelle : A.F. Burns und H.C. Mitchell Measuring Business Cycles, New York, National Bureau of Economic Research, 1945, S. 439 -

bis 25 Jahren mit den von Kondratieff entdeckten langen Wellen in Verbindung gebracht werden können. Die sinkende Tendenz der langfristigen Preiskurve setzt jeweils auf dem Höhepunkt einer solchen Welle ein, nämlich das erste Mal etwa 1813 und das zweite Mal etwa 1873. Der Preisfall im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts hört auf, als die dritte Kondratieffsche Welle, die J.A.Schumpeter den Neomerkantilistischen Kondratieff nennt, beginnt. Diese dritte Welle läßt sich freilich nur für die Aufschwungsspanne von 1895 bis 1914 eindeutig nachweisen.¹⁾

Seit 1914 haben sich im institutionellen Bereich der Wirtschaft starke Wandlungen vollzogen, die einer sich von selbst ergebenden langfristigen Preisniveausenkung entgegenstehen.

Die Macht der Gewerkschaften ist gewachsen, und verschiedene Wirtschaftsgruppen kämpfen um ihre Anteile am Sozialprodukt, das im übrigen fast zur Hälfte von der öffentlichen Hand verwaltet wird. Auch scheinen die Preise durch das Vordringen von Monopolen, Oligopolen und Preisbindungen an Elastizität verloren zu haben.

Verschiedene Autoren ziehen aus den Erfahrungen mit den langfristigen Preisniveausenkungen des letzten Jahrhunderts den Schluß, daß die Wachstumskräfte bei sinkendem Preisniveau nicht zu erlahmen brauchten, wenn nur der institutionelle Rahmen, u.a. die Gewerkschaften, der Staat und die Unternehmer, die Realisierung erlaubten.²⁾

1) Vgl. J.A.Schumpeter, Konjunkturzyklen, a.a.O., Seite 408 ff.
A.Weber, Drei Phasen der industriellen Revolution, München 1957, in: Sitzungsberichte der Bayer. Akademie der Wissenschaften, Jg.1957, Heft 10, S.15 ff.

2) Vgl. R.A.Gordon, Business Fluctuations, New York 1952, S.109; J.Tinbergen und J.J.Polak, The Dynamics of Business Cycles, Chicago 1949, S.35; J.Åkerman, Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung, Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, Bd.107 (1951), S.577, insbes.S.586.

Es ist jedoch eine Frage, ob es richtig ist, die beiden Perioden langfristig sinkenden Preistrends des letzten Jahrhunderts mit einer Preiseniveausenkung zu vergleichen, die, wie in der Einleitung bzw. zu Beginn dieses Punktes beschrieben, nur zustande kommt, wenn die Sozialpartner und der Staat sich darauf einigen und zudem die Gewähr dauernder Beibehaltung geben. - Die Unternehmer werden die Preise gar nicht senken, wenn die Möglichkeit besteht, daß die Politik sinkenden Preisniveaus bald wieder aufgegeben wird. - Ob aber eine solche Gewähr dauernder Beibehaltung der Preissenkungspolitik unter den heutigen Umständen überhaupt gegeben werden kann, ist doch sehr zu bezweifeln.

Darüber hinaus ist zu bedenken, daß - wie schon festgestellt wurde - die Individuen und Interessenvereinigungen heute zweifellos "indexbewußter" sind als jemals zuvor, so daß die in Kapitel I dargestellten Gefahren des zunehmenden Sparens, der Kaufzurückhaltung, des Nachlassens des Wertpapiersparens und auch der steigenden realen Schuldenlast viel größer sind als im 19. Jahrhundert.

Besonders schwerwiegende Probleme würden aber beim Übergang von einem steigenden oder stabilen auf ein sinkendes Preisniveau entstehen. Gewiß, auch im 19. Jahrhundert gingen der Preiseniveausenkung jeweils eine langfristige und, jedenfalls in den USA, Großbritannien und Deutschland auch unmittelbar eine besonders starke kurzfristige Preissteigerung voran, aber es handelte sich bei beiden um eine Begleiterscheinung des Kondratieff- und Juglar-Zyklus, deren Konturen im 20. Jahrhundert verwischt sind. Am Beginn des langfristig sinkenden Preistrends ist jedes Mal ein besonders starker Preisfall zu beobachten, der auf eine kurzfristige Depression schließen läßt. Tatsächlich waren die Jahre 1815 und 1819, in denen sich die Wende zu einer längerfristig abwärts gerichteten Preisniveau-

bewegung in Großbritannien anbahnt, ausgesprochene Krisenjahre,¹⁾ und auch die langfristige Preisniveausenkung des letzten Jahrhundertviertels wurde durch große internationale Krisen eingeleitet: durch die Eisenbahnkrise 1874, die Montankrise 1875, und die Londoner Silberpanik 1876.²⁾

Der scharfe Preisverfall der Krisenjahre sorgte für eine rasche Umstellung der unternehmerischen Kalkulation auf sinkende Preise und trug rein rechnerisch wesentlich zum Fall des langfristigen Preisniveaus bei. Die Probleme des Übergangs wurden auf eine Weise gelöst, die heute nicht mehr denkbar ist. Die Gefahr einer weltweiten Krise würde heute den Staat und die Notenbanken zu ihrer Verhinderung auf den Plan rufen - mit dem Ergebnis, daß das Preisniveau eher stiege als sänke. Auch werden die Unternehmer heute von sich aus der Gefahr größerer Verluste dadurch zu entgehen trachten, daß sie die Produktion rechtzeitig einschränken und die Preise stabil halten oder gar erhöhen. Ein solches Verhalten ergibt sich aus ihrer weitgehenden Preisautonomie.

Wie sehr sich das Blatt seit dem 19. Jahrhundert, als Preisniveaubewegung und Konjunktur nach G.Haberler noch parallel verliefen³⁾ gewendet hat, zeigt die Entwicklung des letzten Jahrzehnts: Während der Rezession 1957/58 in der Bundesrepublik stiegen die Preise um 1 %⁴⁾.

Noch ausgeprägter war diese ungewöhnlich anmutende gegenläufige Bewegung von Konjunktur und Preisniveau in den USA. Hier stiegen die Kosten für die Lebenshaltung 1957 - 1958 von 120 auf 124 Punkte, während der Produk-

1) Vgl. G.Schmölders, Konjunkturen und Krisen, Hamburg 1955, S.12.

2) Daselbst, S.15.

3) G.Haberler, Beeinflussung der Wirtschaftsstabilität durch monetäre Kräfte, a.a.O., S.66.

4) Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1959, Stuttgart 1959, S.402

tionsindex der Industrie von 100 auf 93 sank und die Arbeitslosigkeit von 2,9 Mill. auf 4,7 Mill. zunahm.¹⁾ Andererseits lassen sich kurze Zeitspannen mit sinkendem allgemeinen Preisniveau, aber sehr guten Produktionszuwächsen nachweisen.²⁾

Aus all dem folgt, daß die sinkenden Preistrends in der "Stockungsperiode" der Kondratieff-Zyklen des 19. Jahrhunderts nicht einfach mit einer geplanten Preisniveausenkung unter den heutigen Verhältnissen verglichen werden dürfen, sie wären ohne die Preiseinbrüche des Juglar-Zyklus, die an den oberen Wendepunkten der Kondratieff-Wellen besonders ausgeprägt sind, vermutlich nicht zustande gekommen. Daß sie mit recht guten Produktionszuwächsen einhergingen, berechtigt nicht ohne weiteres zu der Annahme, daß dies auch heute der Fall sein würde, wenn die Monopolmacht der Gewerkschaften und Unternehmer ausgeschaltet würde.

1) Vgl. F.Baade (Hrsg.), Die Weltwirtschaft 1960, Heft 2, Kiel, Dezember 1960, S.73⁺.

2) In der Bundesrepublik sank 1952/54 der Preisindex für die Lebenshaltung von 110 auf 108 Punkte (1950 = 100), während das Bruttosozialprodukt, in konstanten Preisen, von 133,5 auf 154,0 Mrd.DM stieg. Das entspricht einer überdurchschnittlichen Jahressteigerung, wenn man die Zeit von 1950-1958 in Betracht zieht (vgl.Stat.Jahrbuch 1959, a.a.O., S.431 und 482). Die industriellen Erzeugerpreise sanken von 1952-1954 noch stärker als der Lebenshaltungskostenindex. Der Preisindex für die Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie fiel von 138 auf 129 (1950 = 100), derjenige der Investitionsgüterindustrie von 127 auf 122 und der Preisindex der Verbrauchsgüterindustrie von 105 auf 96. Der Nettoproduktionsindex der gleichen Wirtschaftszweige stieg, (in derselben Reihenfolge) von 123 auf 151, von 146 auf 181 und von 115 auf 146 (1950 = 100). Auch diese Zuwächse liegen über dem Durchschnitt der Jahre 1950-1958 (vgl.Stat.Jahrbuch 1959, a.a.O., S.181 und 403). Bemerkenswert ist, daß die Löhne in der beobachteten Zeit nicht stabil blieben, sondern im Durchschnitt von 3588 DM (1952) auf 3997 DM (1954) erhöht wurden. (Vgl.Stat.Jahrbuch 1959, a.a.O., S.482)

Das Preisniveau stieg von 1950 auf 1958 pro Jahr durchschnittlich um 2 % (Statistisches Bundesamt, Preisindex der Lebenshaltung, in: Statistischer Wochendienst, 11.Jg., Heft 51, 16.12.1960, S.11).

Bisher wurde nicht auf die Tatsache eingegangen, daß das Ausmaß der Preisniveausenkungen im 19. Jahrhundert relativ gering war, besonders in Deutschland. Wenn man aber von einer Politik langfristiger Preisniveausenkung und ihren Vorzügen spricht, so denkt man immer an ihre günstigen Wirkungen auf die Einkommensverteilung. Man denkt daran, daß sie die Ergebnisse des technischen Fortschritts gleichmäßig auf alle Einkommensempfänger und "nicht auf die Arbeiter und Unternehmer" allein" verteile.¹⁾ Diese Annahme ist nur dann von Bedeutung, wenn die Preisniveausenkung gegenüber einer sich gleichzeitig vollziehenden Nominallohnerhöhung überhaupt ins Gewicht fällt. Das war aber zumindest in Deutschland im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts nicht der Fall. Hier sanken die Preise im jährlichen Durchschnitt um weniger als 1/2 %, während die Bruttogeldlöhne durchschnittlich um mehr als 2 % pro Jahr stiegen.²⁾

Zwar liegt auch schon in der Verhinderung langfristiger Preissteigerungen ein Vorteil für verschiedene Einkommensgruppen, aber das eigentliche verteilungspolitische Ziel, die gleichmäßigere Einkommensverteilung, das den Befürwortern einer langfristigen Preisniveausenkung vorschwebt, wird mit einer jährlichen Preisniveausenkung von 1/2 % doch wahrscheinlich nicht erreicht, wenn die Nominallöhne gleichzeitig um mehr als 2 % steigen. Diejenigen, die eine Politik der Preisniveausenkung mit dem Argument der günstigen Wirkungen auf die Einkommensverteilung befürworten, können sich also nicht auf die Entwicklung im 19. Jahrhundert berufen. Eine solch geringe Preisniveausenkung, wie sie damals erfolgte, wird im übrigen auch weniger negative Wirkungen auf die Produktionsentwicklung haben, als eine Preisniveausenkung bei konstanten Nominallöhnen und derselben Realeinkommenssteigerung.

- 1) So L.A.Hahn, a.a.O., S.5 und E.Küng, Lohnerhöhungen oder Preissenkungen, in: Der Volkswirt, 7.Jg., 1953, Heft 34 und 35, S.12.
- 2) Vgl. J.Kuczynski, Die Geschichte der Lage der Arbeiter in Deutschland, Bd.I, Berlin-Ost 1947, S.170.

S c h l u ß

Die vorliegende Untersuchung führt insgesamt zu einem negativen Ergebnis. Das wirtschaftliche Wachstum würde durch die Politik eines langfristig sinkenden Preisniveaus bei konstanten oder leicht steigenden Nominallöhnen stark beeinträchtigt werden. Die Einkommensverteilung zwischen den Unternehmern und Nichtunternehmern würde sich nur wenig oder gar nicht verschieben. Dem von dem Absinken der Investitionsneigung und dem Steigen der Sparneigung der Nichtunternehmer erfolgenden Druck auf die Gewinnhöhe steht der in der Wirklichkeit zu erwartende bedeutende time lag zwischen Kosten- und Preissenkung entgegen. Die Wirkungen auf die Einkommensverteilung zwischen den verschiedenen Gruppen der Nichtunternehmer sind günstiger zu beurteilen, wenn sie auch in ihrem Ausmaß gering sein werden.

Die Realisierung der langfristigen Preisniveausenkung erscheint unter den heutigen Umständen nur schwer möglich. Eine vollkommene Konstanthaltung des Nominallohnneaus ist selbst durch direkten staatlichen Eingriff in die Lohnaushandlung nicht zu erreichen. Einem solchen Eingriff stehen im übrigen schwere Bedenken entgegen. Eine langfristige Preisniveausenkung wäre auf die Dauer nur mit dem Einverständnis der Sozialpartner, d.h. durch Verzicht der Gewerkschaften auf Nominalloohnerhöhungen zu verwirklichen.

Als ein bedeutendes, noch nicht genanntes Hindernis für die Verwirklichung einer Politik langfristig sinkenden Preisniveaus könnte sich die in ihrem Realwert ständig steigende Staatsschuld erweisen.¹⁾ Diese Frage soll zum Abschluß kurz angeschnitten werden:

Ein sinkendes Preisniveau bedeutet, daß die Rückzahlung

1) Vgl. G.Bombach, Wachstum und Stabilität, a.a.O., S.73.

der Schulden nur auf Grund einer höheren Besteuerung des Realeinkommens der Steuerzahler möglich ist. Zweitens führt jeder Verschuldungszuwachs des Staates jetzt zu einem zunehmenden Anteil der Schulden am Staatshaushalt¹⁾; denn bei unveränderten Steuergesetzen und nominell gleichbleibendem Volkseinkommen (das extensive Wachstum ist ausgeschlossen) bleibt das nominelle Staatseinkommen konstant, desgleichen der nominelle Betrag der früher eingegangenen Verschuldung. Bei stabilem Preisniveau hingegen sinkt der Anteil der alten Verschuldung am Staatshaushalt selbst dann, wenn man die Progressionswirkung der Einkommen- und Körperschaftssteuer nicht einbezieht, also nur von einer proportionalen Beteiligung des Staates an den privaten Faktoreinkommen ausgeht. Eine Neuverschuldung kann also bei stabilem Preisniveau viel leichter eingegangen werden, als bei sinkendem Preisniveau.

Eine genauere Analyse muß kurzfristige (schwebende) Schulden und langfristige (fundierte) Schulden unterscheiden. Die kurzfristigen Schulden werden zumeist als offene Kontokorrentkredite aufgenommen, aber auch durch Begebung von Schatzwechseln und Schatzanweisungen. Die fundierten Schulden werden im allgemeinen durch Emission festverzinslicher Wertpapiere am Kapitalmarkt eingegangen. Der Kurs dieser Papiere ist frei, so daß die Möglichkeit besteht, daß er mit der Preisniveausenkung fällt, wenn dem Publikum ein Sparen in Geldform erstrebenswerter erscheint. Das bedeutet für den Staat zwar, daß die Realschuld nicht oder nicht in dem Maße wie bei den Kontokorrentkrediten steigt, aber dennoch wird ihm das Sinken der Kurse nicht angenehm sein. H. Haller meint, daß durch

1) Die Schuldentilgung bedeutet im wesentlichen die Umverteilung von Einkommen zugunsten einkommensstarker Schichten; denn diese sparen relativ und absolut mehr als die einkommensschwachen Schichten.

einen Kursfall der Staatspapiere das Ansehen des Staates als Gläubiger sinke und er dadurch gezwungen sein werde, im Zuge der Neuverschuldung eine höhere Verzinsung in Kauf zu nehmen. Aus diesem Grunde sei die Zentralbank im Falle einer großen Staatsschuld "zur Geldvermehrung verdammt", damit die Kurse der staatlichen Papiere nicht absänken.¹⁾ Die Begebung der Staatsschuld in Form von Wertpapieren führt also zu den gleichen Konsequenzen wie die Schuld in Form eines Gelddarlehens: die reale Staatsschuld steigt bzw. die Bedienung der Staatsschuld wird erschwert.

Das Problem der steigenden Staatsschulden würde sicherlich eine Rolle bei der Entscheidung für oder gegen die Politik eines langfristig sinkenden Preisniveaus spielen. Zumindest aber würde die konsequente Durchführung einer solchen Politik dadurch erschwert bzw. gefährdet.

1) H. Haller, Finanzpolitik, Tübingen 1961, S. 188 ff

Literaturverzeichnis

a) Bücher und Zeitschriftenaufsätze

- Agartz, V. Expansive Lohnpolitik, in: WWI-Mitteilungen, 6.Jg. (1953), S.245 ff.
- Akerman, J. Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, Bd.107 (1951), S.577
- Amann, W.K. Die Problematik der Preisstabilität bei Vollbeschäftigung und Autonomie der Sozialpartner, Dissertation, Freiburg 1959
- Arndt, E. Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957
- Baade, F. (Hrsg.), Die Weltwirtschaft 1960, Heft 2, Kiel Dezember 1960
- Baumann, K. Die Konjunkturen unter dem Gesichtspunkt des neutralen Geldes, Freiburger Dissertation, 1952
- Bayer, H. Produktivitätssteigerung, in: Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften, Bd.109 (1953), S.623
- Besters, H. Artikel: Gleichgewicht, in: Staatslexikon, 6.Aufl., 3.Bd., Freiburg 1959, S.979
Frei schwankende, stabile und gebundene Wechselkurse im internationalen Handel, in: Die Fortbildung, 2.Jg., Heft 4, Berlin 1957, S.56
- Bombach, G. Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: W.G.Hoffmann (Hrsg.), Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums, Schriften d.Ver.f.Soc.Politik, N.F., Bd.15, Berlin 1959
Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: E.Schneider (Hrsg.), Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, N.F., Bd.17, Berlin 1959
Probleme der Produktivitätsmessung, in: Konjunkturpolitik, 5.Jg., Berlin 1959, S.342

- Bombach, G. Wirtschaftswachstum und Stabilität, in: Deutsche Volkswirtschaftliche Gesellschaft (Hrsg.), Wachstum und Konjunktur, Darmstadt 1960
- Bostedo, G. The Function of Saving, Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol 17, 1901, S.95 ff.
- Boulding, K.E. The Fruits of Progress and the Dynamics of Distribution, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1953, S.473-483
- Bräutigam, H. Wertstabiles oder neutrales Geld?, in: Konjunkturpolitik, Berlin 1957, Heft 4, S.230 ff.
- Brauer, Th. Expansive Lohnpolitik, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 6.Jg., 1955, S.79 ff.
- Bredt, O. Die Krise der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, N.F., 8.Jg., Köln 1956
- Brenner, O. Vom richtigen Lohn, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.191 vom 19.8.1955, S.7
- Burns, A.F. Prosperity without Inflation, New York 1958
- Burns, A.F. und Mitchell, W.C. Measuring Business Cycles, National Bureau of Economic Research, New York 1956
- Chamberlin, E. The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge 1933
- Cassels, G. Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1927, 4.Aufl.
- Clark, C. The Conditions of Economic Progress, London 1957, 3.Aufl.
- Colm, G. Das amerikanische Beschäftigungsgesetz, Vergangenheit und Zukunft, in: Sonderhefte des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, N.F., Heft 37, Berlin 1956

Deutsches Institut für Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung bei den Aktiengesellschaften der Industrie in der Bundesrepublik von der Währungsreform bis 1957, in: Wochenbericht des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, 26.Jg., Nr.46, Berlin 1959

- | | |
|---------------|---|
| Dobb, M. | Wages, New York 1948 |
| Domar, E.D. | Essay in the Theory of Economic Growth, New York 1957 |
| Douglas, P.H. | The Theory of Wages, New York 1934 |
| Drucker, P.F. | Amerika in den nächsten zwanzig Jahren, hrsg.vom US-Informationsdienst, Bad Godesberg 1955 |
| Dumas, W. | Irrweg der Lohnpolitik, Köln 1957 |
| Egle, W. | Das neutrale Geld, Jena 1933 |
| Ehrlicher, W. | Geldkapitalbildung und Realkapitalbildung, Tübingen 1956
Die deutsche Finanzpolitik seit 1924, in: Schriftenreihe des Instituts "Finanzen und Steuern", Heft 65, Bonn 1961 |
| Einzig, P. | The Economic Consequences of Automation, London 1956 |
| Fellner, W. | Competition among the Few, New York 1949 |
| Fisher, I. | Money Illusion, New York 1928 |
| Fleck, F.H. | Untersuchungen zur ökonomischen Theorie vom technischen Fortschritt, Freiburg (Schweiz) 1957 |
| Fourastié, J. | Le grand espoir du XX ^e siècle, 4.Aufl., Paris 1958 |
| Fürst, G. | Die Methoden der Produktivitätsmessung, G.Fürst/S.L.Gabriel, Produktivität und Lohn, Bd.15 der Schriftenreihe 'Lebendige Wirtschaft' der Deutschen Volkswirtschaftlichen Gesellschaft, Darmstadt 1956 |

- Hahn, L.A. Wachstum, Geldwertstabilität und Sparen, Vortrag auf dem 6.Internationalen Sparkassenkongreß vom 14.7.1960 in Stockholm, abgedruckt in: Sparkasse, Heft 16, Bonn 15.8.1960
- Haller, H. Finanzpolitik, Tübingen 1961
- Halm, G.N. Geld, Außenhandel und Beschäftigung, München 1951
- Hansen, A.E. Fiscal Policy and Business Cycles, New York 1941
- Harrod, R.F. Towards a Dynamic Economics, London 1954 , 5. Aufl.
- An Essay in Dynamic Theory, in: Economic Journal, Vol XLIX, März 1939
- The Expansion of Credit in an Advancing Community, Economica NS I, London 1934
- Rejoinder to Mr.Robertson, Economica NS I, 1934
- Rejoinder to Drs.Haberler and Bode, Economica NS II, 1935
- Artikel "Keynes", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 5.Bd., Tübingen 1956, S.604
- Der britische Boom 1954-1955, in: Konjunkturpolitik, 3.Jg., Heft 4, Berlin 1957, S.193
- Hart, A.G. Money, Debt and Economic Activity, New York 1952
- Hawtrey, R.G. Currency and Credit, New York 1923
- Hayek, F.A.v. Preise und Produktion, Wien 1931
- Geldtheorie und Konjunkturtheorie, Wien 1929
- Über neutrales Geld, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.4, 1933, S.659
- Healy, D.T. Note on Relation between Share of Wages in National Income and Terms of Trade, Economic Journal, Vol LXIX, 1959

- Heintze, J. Die Bedeutung des Zinses für die Spar-
kapitalbildung, in: Probleme und Auf-
gaben des deutschen Geld- und Kredit-
wesens, Berlin 1942
- Hicks, J.R. A Contribution to the Theory of the
Trade Cycle, Oxford 1950
The Instability of Wages (1956), in:
Essays in World Economics, Oxford 1959
- Hoffmann, W.G. Wachstumsprobleme der Wirtschaft, in:
Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft
für Forschung des Landes Nordrhein-
Westfalen, Heft 46, Köln 1959

Die branchenmäßige Lohnstruktur der
Industrie. Ein intertemporaler und
internationaler Vergleich,
Tübingen 1961
- Huppert, W. Volkswirtschaftliche Produktivität,
Begriff und Messung, in: IFO-Studien,
Zeitschrift des IFO-Instituts für
Wirtschaftsforschung, 1.Jg., Heft 1,
München 1955, S.84
- IFO-Institut Im Zwischentief der Expansion, in:
Wirtschaftskonjunktur, Berichte des
IFO-Instituts für Wirtschaftsfor-
schung, 9.Jg., Heft 1, 1957
- Irmeler, H. Artikel "Umlaufgeschwindigkeit", in:
Enzyklopädisches Lexikon für das
Geld-, Bank- und Börsenwesen, Frank-
furt am Main 1957, S.1521

Währungspolitische Bedingungen stet-
igen Wirtschaftswachstums, in:
W.G. Hoffmann(Hrsg.)Finanz- und wä-
rungspolitische Bedingungen stetigen
Wirtschaftswachstums, Schriften d.
Ver.f.Soc.Pol., N.F., Bd.15, Berlin
1959
- Jecht, H. Staatliche Wirtschaftspolitik und Ein-
kommensverteilung, in:
(Hrsg.), Einkommensbildung und Einkom-
mensverteilung, Schriften d.Ver.f.
Soc.Pol., N.F., Bd.13, Berlin 1957

- Jochimsen, R. Artikel: Selbstfinanzierung, in:
Staatslexikon, 6.Aufl., 7.Bd.,
Freiburg 1962
- Kalecki, M. Theory of Economic Dynamics,
London 1954
- Kaldor, N. Alternative Theories of Distribution,
Review Economic Studies, Bd.23 (1955/
56), wieder abgedruckt in:
Essays on Value and Distribution,
London 1960
- Katona, G. Das Verhalten der Verbraucher und Un-
ternehmer, Tübingen 1960
- Keirstead, B.S. An Essay in the Theory of Profits and
Income Distribution, Oxford 1953
- Keynes, J.M. The General Theory of Employment, In-
terest and Money, London 1936
A Treatise on Money, London 1930
- Kindermann, H. Bestimmungsgründe für das Verhalten
der Unternehmer aus der Textilindu-
strie, insbes. der Baumwollindustrie,
bei Investitionsentscheidungen,
Münster 1961
- Klaus, J. Die Veränderungen der Lohnstruktur,
Berlin 1959
- Köhler, H.J. Der Begriff Geldmenge und seine Pro-
blematik, in: G.Schmölders (Hrsg.),
Finanzwissenschaftliche Forschungs-
arbeiten, N.F., Heft 21, Berlin 1960
- Koopmans, J.G. Zum Problem des neutralen Geldes, in:
F.A.v.Hayek (Hrsg.), Beiträge zur
Geldtheorie, Wien 1933
- Kraus, W. Wirtschaftswachstum und Gleichgewicht,
Frankfurt 1955
- Krelle, W. Bestimmungsgründe der Einkommensver-
teilung in der modernen Wirtschaft,
in: W.G. Hoffmann (Hrsg.), Einkommens-
bildung und Einkommensverteilung,
Schriften d.Ver.f.Soc.Pol., N.F., Bd.13,
Berlin 1957

- Krelle, W. Die Investitionsfunktion, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd.172 (1960), S.345-391
Verteilungstheorie, Tübingen 1962
- Krengel, R. Wirtschaftsforschung und Wirtschaftsführung, Berlin 1956
Anlagevermögen, Produktion und Beschäftigung der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik von 1924-1956, Sonderheft des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, N.F., Nr.42, Berlin 1958
- Krieghoff, H. Technischer Fortschritt und Produktivitätssteigerung, Berlin 1958
- Kröll, M. Kapital und Geld in klassischer und moderner Sicht, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd.166, 1954
- Kroll, G. Neutrales Geld und Kapitalbildung, Berlin 1935
- Küng, E. Allgemeine Kosten- und Preissenkung?, Eine Untersuchung über ihre Zweckmäßigkeit als Mittel der Außenwirtschafts- und Konjunkturpolitik, St. Gallen 1946
Lohnerhöhungen oder Preissenkungen?, in: Der Volkswirt, 7.Jg., Heft 34 und 35, 1953
- Lehnert, P.R. Zur wirtschaftlichen Problematik des technischen Fortschritts, Nürnberg 1934
- Leontief, W.W. Structural Change, in: Studies in the Structure of the American Economics, Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output-Analysis, New York 1953
- Lewis, W.A. The Theory of Economic Growth, London 1955
- Lindahl, E. Korreferat zu: G.Haberler, Beeinflussung der Wirtschaftsstabilität durch monetäre Kräfte, in: Zeitschrift f. Nationalökonomie, Bd.18, Wien 1958, S.93

- Lohmann, M. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3.Aufl., Tübingen 1959
- Lutz, F.A. Das Grundproblem der Geldverfassung, Stuttgart 1939
The Interest Rate and Investment in a Dynamic Economy, in: American Economic Review, Vol.XXXV (1945), S.811-830
Artikel: Geld und Kredit, in: Staatslexikon, 6.Aufl., 3.Bd., Freiburg 1959
- Machlup, F. The Economics of Sellers' Competition, Baltimore 1952
- Mahr, A. Neutrales oder wertstabiles Geld?, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.38 II, Jena 1933
Zinshöhe, Sparen und Kapitalbildung, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.10, Wien 1944
- Marchal, J. und Lecaillon, J. La Répartition du Revenu National, 3 Bände, Paris 1958
- Martell, H. Zum Problem: Geldversorgung und wirtschaftliches Wachstum, in: Konjunkturpolitik, 4.Jg., Berlin 1958
- Massar, K. Lohnpolitik und Wirtschaftstheorie, Tübingen 1932
Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne, Heidelberg 1927
- Meyer, F.W. Elastizitätspessimismus, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.94 vom 23.4.1959.
- Meyer, J.R. und Kuh, E. The Investment Decision, Cambridge 1957
- Müller, J.H. Nivellierung und Differenzierung der Arbeitseinkommen in Deutschland seit 1925, Berlin 1954
Artikel: Arbeitsmarkt, in: Staatslexikon, 6.Aufl., 1.Bd., Freiburg 1957

- Müller, J.H. Sparen als Investitionsvoraussetzung und als Nachfrageausfall, in: Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung, Bd.1 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Hrsg.F.Voigt, Berlin 1958
Wirtschaftliche Fragen der Bildung breitgestreuten Eigentums, in: ORDO, Bd.X, München 1958
- Nell-Breuning, C.v. Kapitalismus und gerechter Lohn, Freiburg 1960
Eigentumsbildung in Arbeiterhand, in: Wirtschaft und Gesellschaft heute, 1.Bd., Freiburg 1956
Sparen ohne Konsumverzicht, in: Der Volkswirt, 11.Jg., 1957, S.2051
- Niehans, J. Die Wirkung von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung, in: E.Schneider (Hrsg.), Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, Schrift.d.V.f.S., Bd.17,N.F., Berlin 1959
- Ott, A.E. Artikel: Technischer Fortschritt, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd.10, Tübingen 1959, S.302
- Oursin, Th. Probleme industrieller Investitionsentscheidungen, hrsg.vom IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1962
- Paede, W.R. Das neutrale Geld - Schleier oder ökonomisches Kraftfeld?, Berlin 1957
- Pentzlin, K. Müssen Preise immer steigen?, in: Die politische Meinung, 1.Jg.,Heft 7, Köln 1956, S.46
- Peter, H. Formen der Einkommensbildung und Einkommensverteilung, in: W.G.Hoffmann (Hrsg.), Einkommensbildung und Einkommensverteilung, Schriften d. V.f.S.P.,N.F., Bd.13, Berlin 1957

- Peters, H. Die unterschiedlichen Auffassungen von der Wirkung des Sparens und die moderne Wachstumstheorie, Bd.11 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Hrsg.F.Voigt, Berlin 1960
- Phelps Brown, E.H. u. Hart, P.E. The Share of Wages in the National Income, Economic Journal, Vol.LXII, London 1952, S.253
- Preiser, E. Geldschöpfung oder Sparen?, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd.162, 1950, S.245
Investition und Zins, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd.170, 1958, S.100-135
Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1953, S.25; wieder abgedruckt in: E.Preiser, Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 2.Aufl., Göttingen 1961
Wachstum und Einkommensverteilung, in: Sitzungsberichte der Heidelberger Akademie der Wissenschaften - Philosophisch-historische Klasse, Jg.1961, 5.Abhandlung, Heidelberg 1961
- Raabe, K.H., Bartels, H., Schörry, O. und Mitarbeiter Die Neuberechnung des Sozialprodukts für die Bundesrepublik Deutschland, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 3, 1957, S.125
- Robertson, D.H. Saving and Hoarding, in: Economic Journal, London Dec.1933
Das Geld, Wien 1935
- Robinson, J. Accumulation of Capital, London 1956
The Economics of Imperfect Competition, London 1933
- Rose, K. Der Erkenntniswert der Wachstumsmodelle, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd.108, 1956, S.323
Artikel: Marktformen, in: Staatslexikon, 6.Aufl., 5.Bd., Freiburg 1960

- Rose, K. Artikel: Oligopol, in: Staatslexikon, 6.Aufl., 6.Bd., Freiburg 1961
- Rothschild, K.W. Price Theory and Oligopoly, Economic Journal, Vol LVII, 1947
Der Lohnanteil am Gesamteinkommen, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.78, 1957
- Rüdiger, W. Methodische Erläuterungen zur Neuberechnung der Indices des Produktionsergebnisses je Beschäftigten, je Arbeiter und je Arbeiterstunde in der Industrie, in: Wirtschaft und Statistik, N.F., 9.Jg., Heft 5, 1957, S.255
- Rüstow, H.J. Starre Wechselkurse oder stabiler Geldwert?, in: Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft (Hrsg.), Welche Wirtschaftspolitik kann das Vertrauen des Wählers rechtfertigen?, Ludwigsburg 1958
- Samuelson, P.A. Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration, in: Review of Economics and Statistics, Bd.21 (1939), S.75-78
- Sauermann, H. Zum Problem des neutralen Geldes, in: Beiträge zur Geld- und Finanztheorie, Wilhelm Gerloff zum 70.Geburtstag, hrg. Tübingen 1951 / von Neumark, F. und Sauermann, H.
- Schmidt, F. Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre, Berlin 1939
- Schmölders, G. Konjunkturen und Krisen, Hamburg 1956
Die sogenannte Zinsempfindlichkeit des Sparers, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14.Jg., Heft 15, 1961, S.713
Wie denkt der Sparer über den Geldwert?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 14.Jg., Heft 17, 1961, S.824
- Schneider, E. Einführung in die Wirtschaftstheorie, III.Teil, 6.Aufl., Tübingen 1961
II.Teil, 7.Aufl., Tübingen 1961

- Scholz, E. Die Preissenkung in Deutschland von 1929 - 1932, Würzburg 1936
- Schumpeter, J.A. Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2.Aufl., Bern 1952
- Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 5.Aufl., Berlin 1952
- Business Cycles, New York 1939
- History of Economic Analysis, New York 1955
- Selden, T. Monetary Velocity in the United States, in: Studies in the Quantity Theory of Money, hrsg.v.F.Friedman, Chicago 1956
- Solow, R.M. A Sceptical Note on the Constancy of Relative Shares, American Economic Review, Vol XLVIII, Bd.1, 1958
- Technical Change and the Aggregate Production Function, in: Review of Economics and Statistics, Bd.39, 1957
- Sombart, W. Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, in: Der moderne Kapitalismus, 3.Bd., 2.Halbband, München 1928
- Spiethoff, A. Artikel "Krisen", in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 6.Bd., 4.Aufl. Jena 1925
- Die wirtschaftlichen Wechsellagen, Aufschwung, Krise, Stockung, Bd.II, Lange statistische Reihen über die Merkmale der wirtschaftlichen Wechsellagen, Tübingen 1955
- Stackelberg, H.v. Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2.Aufl., Tübingen 1951
- Stucken, R. Geldpolitik, Finanzpolitik und Konjunktur, in: Schriftenreihe des Instituts Finanzen und Steuern, Nr.31, Bonn 1960
- Stützel, W. Volkswirtschaftliche Saldenmechanik, Tübingen 1958
- Tinbergen, J. Statistical Evidence on the Acceleration Principle, Economica N.S. V (1938), S.164 ff.

- Tinbergen, J. und
Polak, J.J. The Dynamics of Business Cycles,
Chicago 1949
- Weber, Ad. Drei Phasen der industriellen Revolution, in: Sitzungsberichte der Bayerischen Akademie der Wissenschaften, Jg.1957, Heft 10. München 1957
- Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit,
München 1930
- Weber, M. Soziologie, Weltgeschichtliche
Analysen, Politik, Stuttgart 1956
- Wirtschaftsgeschichte, Berlin 1958
- Weintraub, S. A General Theory of the Price Level,
Output, Income Distribution and
Economic Growth, New York 1959
- Wicksell, K. Vorlesungen über Nationalökonomie
auf der Grundlage des Marginalprinzips, 1.Teil, Jena 1913
- Vorlesungen über Nationalökonomie
auf der Grundlage des Marginalprinzips, 2.Teil:(Geld und Kredit),
2.Aufl., Jena 1922
- Geldzins und Güterpreise, Jena 1893
- Wissmann, B. Die Zinsempfindlichkeit der deutschen Sparer, Bd.15 der Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Berlin 1960
- Zarnowitz, V. Die Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1951

b) Sonstiges

- Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände, Presseinformation, Bonn, 12.1.1960
- Bank deutscher Länder, Jahresbericht 1956, Frankfurt/Main 1957
- Bundesministerium für Wirtschaft, Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats vom Februar 1960, Abdruck im Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung unter dem Titel "Konjunkturbewußte Lohnpolitik", Nr.72, 14.6.1960, S.704 ff.
- Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Jahresbericht 1959
- Cohen-Committee, Council on Prices, Productivity and Incomes, First Report, London 1958; auszugsweise Übersetzung und Nachdruck von der Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer, Cohen-Bericht, Bonn 1958
- Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, 9.Jg.,Nr.9,1957, 11.Jg., Nr.2, 1959, 12.Jg.,Nr.5,6,11,1960 und 14.Jg.,Nr.2, 1962
- Deutscher Bundestag, Gesetz über die Deutsche Bundesbank vom 26.Juli 1957 in: Bundesgesetzblatt, Teil I, Nr.33, 30.Juli 1957, S.745
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Jahresbericht für 1958
- Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer, Mitteilungen und Kommentare zur Geldwertstabilität, Nr.15, Bonn 1958
- Industrie- und Handelskammer zu Hagen, Südwestfälische Wirtschaft, Offizielles Mitteilungsblatt,Nr.15, Hagen i.W., 15.8.1956
- Institut für Demoskopie in Allensbach/Bodensee, Bevölkerungsumfrage über Preissenkung und Lohnerhöhung vom September 1956, Abdruck in: Die Rentenreform, hrsg. von der Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer, Köln 1957
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1959 und 1961; Wirtschaft und Statistik, N.F., 10.Jg., Heft 12, 1958, 11.Jg., Heft 2 und 11, 1959, 9.Jg., Heft 3, 1957, 12.Jg., Heft 1, 1960
- Statistischer Wochendienst, 11.Jg., Heft 51, 1960

Lebenslauf

Am 25. Januar 1930 wurde ich als Sohn des städtischen Angestellten Wilhelm Wittekind und seiner Ehefrau Johanna, geb. Kramer, in Hagen in Westfalen geboren.

Nach dem Besuch der Volksschule und des Städtischen Gymnasiums in Hagen, an dem ich im Frühjahr 1950 die Reifeprüfung ablegte, absolvierte ich als Werkstudent drei Semester Volkswirtschaft an der Universität in Münster und vier Semester an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg i.Br. Hier bestand ich im Frühjahr 1955 die Diplomprüfung für Volkswirte.

Nach der Diplomprüfung arbeitete ich u.a. vier Jahre als Direktionsassistent in der MIAG, Mühlenbau und Industrie GmbH, in Hannover/Braunschweig und als Assistent eines Bundestagsabgeordneten in Bonn. Seit Juli 1962 bin ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung an der Universität Freiburg tätig.

Freiburg i.Br., den 1. März 1963.

